

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO

INSTITUTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE BACHARELADO

Investimentos Externos Diretos da China no Resto do Mundo

ROBERTO BOSON VALLIM

Matrícula: 106029443

robvallim@gmail.com

ORIENTADOR: Prof. Ernani Teixeira

Janeiro 2012

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO

INSTITUTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE BACHARELADO

Investimentos Externos Diretos da China no Resto do Mundo

ROBERTO BOSON VALLIM

Matrícula: 106029443

ORIENTADOR: Prof. Ernani Teixeira

Janeiro 2012

As opiniões expressas neste trabalho são da exclusiva responsabilidade do autor.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus por sempre me prover saúde e condições para que eu possa desempenhar com sucesso todas as atividades da minha vida.

Agradeço aos meu pais, Sueli e Ricardo, por participarem de todos os momentos relevantes da minha vida e por sempre me dedicarem amor e atenção quando necessário.

Agradeço aos meus familiares e amigos por fazerem parte integrante da minha formação como pessoa.

Sou grato a todos os professores que participaram da minha formação acadêmica, tanto os do período escolar quanto os da época universitária.

Por fim, agradeço ao meu orientador prof. Ernani Teixeira pela atenção dedicada na elaboração deste trabalho. Suas sugestões foram de grande importância na condução desta pesquisa.

RESUMO

Nos últimos trinta anos a China apresentou vigoroso desenvolvimento econômico. As formas de interação deste país com o resto do mundo evoluíram neste período a medida em que os chineses ganhavam representatividade no cenário internacional. Uma destas formas de interação se dá através dos investimentos diretos da China em outros países. Estes tipos de investimentos emergiram de maneira expressiva na última década e tornaram o país asiático um grande investidor externo. Assim, o presente trabalho visa a discutir as principais motivações por trás do movimento de expansão dos investimentos externos diretos chineses bem como analisar as distribuições setoriais e geográficas destes investimentos.

Palavras-chave: Investimento externo direto, China

ABSTRACT

Over the last thirty years China has experienced vigorous economic development. The forms of interaction with the rest of the world evolved in this period as Chinese gained representativeness on the world stage. One of those forms of interaction lays on foreign direct investment of China in other countries. Those investments emerged expressively in the last decade and turned the Asian country into a large foreign investor. Therefore, this monograph seeks to discuss the main motivation behind the expansion movement of Chinese foreign direct investment as well as analyse the sectorial and geografical distribution of such investments.

Key-words: Foreign direct investment, China

LISTA DE FIGURAS

Figura 3.1 – TENTATIVAS DE INVESTIMENTOS DIRETOS CHINESES, EFETIVADAS OU NÃO, ENTRE JAN/2005 E JUN/2011, POR REGIÃO.....	49
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1.1 – FLUXOS DE IED ENTRE 1980-1991.....	15
GRÁFICO 1.2 – FLUXOS DE IED ENTRE 1992-2001.....	18
GRÁFICO 1.3 – IEDs DA CHINA ENTRE 2002 E 2010.....	23
GRÁFICO 2.1 – FLUXO DE IED POR SETOR (2006-2010).....	43
GRÁFICO 3 – CENTROS DE CHINESES DE P&D.....	65

LISTA DE TABELAS

TABELA 2.1 - AS 10 MAIORES EMPRESAS CHINESES EM TERMOS DE ESTOQUE DE IED...	33
TABELA 2.2 – ALGUNS CENTROS DE P&D E DESIGN DA CHINA NO EXTERIOR.....	39
TABELA 3 – INVESTIMENTO DIRETO DA CHINA EM ECONOMIAS LATINO-AMERICANAS SELECIONADAS.....	58

LISTA DE SIGLAS

IED	Investimento Externo Direto
WIR	World Investment Report
ZEE	Zona Econômica Especial
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
CNPC	China National Petroleum Corporation
CNOOC	China National Offshore Oil Corporation
CITIC	China International Trust and Investment Corporation
Chalco	Aluminium Corporation of China
P&D	Pesquisa e Desenvolvimento
OECD	Organization for Economic and Co-operation Development
MOFCOM	Ministry of Commerce
ASEAN	Association of South East Asian Nations
Bpd	barris por dia

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	9
CAPÍTULO 1 – O SURGIMENTO DOS IEDs NO CONTEXTO DO DESENVOLVIMENTO CHINÊS, O PERFIL DAS EMPRESAS E O FINANCIAMENTO.....	11
1.1 A era Mao (1949 – 1979)	11
1.2 O Período 1979-1991.....	14
1.3 O Período 1992-2001.....	16
1.4 Globalização e a Política “Going Out” (2001-2011).....	21
1.5 O perfil das empresas investidoras e a forma de financiamento dos Investimentos Externos Diretos (IEDs).....	24
1.5.1 As Empresas	24
1.5.2 O Financiamento	26
CAPÍTULO 2 – AS MOTIVAÇÕES E A DISTRIBUIÇÃO SETORIAL DOS IEDs CHINESES....	29
2.1 Busca por Mercados.....	29
2.2 Busca por Recursos Naturais.....	31
2.3 Gap Tecnológico e Ativos Estratégicos.....	36
2.4 Busca por Eficiência (custos).....	39
2.5 Distribuição Setorial.....	41
CAPÍTULO 3 - A DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA DOS IEDs CHINESES.....	47
3.1 Ásia.....	49
3.2 Oriente Médio.....	52
3.3 África.....	54
3.4 América Latina.....	57
3.5 Estados Unidos e Europa.....	63
3.6 Oceania.....	65
CONCLUSÃO.....	68
BIBLIOGRAFIA.....	70

INTRODUÇÃO

A China, desde o final da década de 70, vem apresentando contínuas e elevadas taxas de crescimento em um contexto de gradual adoção de práticas de mercado. Recentemente, esse país asiático alcançou o posto de segunda maior economia do planeta, atrás apenas dos EUA. Desta forma, os mecanismos de interação entre a China e o resto do mundo evoluíram e modificaram-se ao passar das últimas décadas. Com a presença e influência cada vez maior da China no mundo em diversas esferas, o entendimento da dinâmica econômica global passa cada vez mais pela compreensão dos fenômenos pertinentes a este país asiático.

Durante o período sob o domínio de Mao Tse-Tung (1949 - 1976), as relações econômicas externas chinesas, fortemente subordinadas à ideologia das lideranças políticas do país, eram restritas basicamente ao comércio internacional e, mesmo assim, em pequena escala. Com a ascensão de Deng Xiaoping ao poder, uma série de reformas econômicas liberalizantes foram implementadas, dando novas perspectivas para as relações da China com os outros países. Neste cenário, uma nova forma de interação econômica emergiu através dos investimentos externos diretos (IEDs). Durante as décadas de 80 e 90, o mundo viu um número crescente de empresas multinacionais correndo para instalarem-se no mercado chinês. Os grandes influxos de IED na China marcaram o desenvolvimento econômico contemporâneo do país.

Entretanto, um fenômeno recente vem chamando a atenção e é, cada vez mais, alvo de estudos no meio acadêmico: os investimentos diretos empreendidos por empresas chinesas no resto do mundo. O fluxo anual de IED da China passou de uma média anual de cerca de US\$ 2 bilhões nos anos 90 para US\$ 68 bilhões em 2010, 5,2% do total global, segundo estimativas oficiais, tornando o país uma grande fonte de investimentos externos. Neste mesmo ano, investimentos se direcionaram a mais de 170 países. Até 2020, alguns estudos apontam que o volume de IED da China alcançará mais de um trilhão de dólares. Estes números indicam a dimensão deste novo fenômeno.

O objetivo deste trabalho é, desta forma, analisar os principais determinantes dos investimentos externos diretos chineses, bem como identificar os setores investidores e o interesse por trás dos IEDs da China em diversas regiões do planeta.

Para o atendimento desse objetivo, a presente dissertação será organizada em três capítulos, além desta introdução e da conclusão. O capítulo 1 aborda o surgimento dos IEDs da China no contexto de seu desenvolvimento, desde a ascensão do partido comunista ao poder até os dias atuais, além do perfil das empresas investidoras e a forma de financiamento dos investimentos. O capítulo 2 pretende, primeiramente, efetuar uma análise das principais motivações por trás dos IEDs da China, sendo estes: a busca em assegurar acesso a recursos naturais, expansão de mercados e encurtamento do *gap* tecnológico em relação às potências mais avançadas. Este capítulo também aborda a distribuição setorial dos IEDs chineses. O capítulo 3 trata, principalmente, da distribuição geográfica dos investimentos externos diretos da China, enfatizando os interesses dos agentes do país na Ásia, Oriente Médio, África, América Latina, Estados Unidos, Europa e Oceania. Por fim, a conclusão encerrará o trabalho apresentando, de forma condensada, os principais aspectos abordados dos IEDs chineses.

CAPÍTULO 1 – O SURGIMENTO DOS IEDs NO CONTEXTO DO DESENVOLVIMENTO CHINÊS, O PERFIL DAS EMPRESAS E O FINANCIAMENTO.

1.1 A era Mao (1949 – 1979)

A primeira metade do século XX foi, na China, marcada por quase três décadas de guerra civil entre nacionalistas e comunistas, pela Guerra Sino-Japonesa (1937-1945) e pela ascensão definitiva do Partido Comunista em 1949. Diferentemente do utopismo revolucionário de seus antecessores russos três décadas atrás, a nova liderança chinesa, sob a batuta de Mao Tse-Tung, tinha uma perspectiva mais realista em relação às necessidades iminentes do país. Nos anos pós- revolução, o pensamento e as atitudes do Partido Comunista voltaram-se para as questões políticas e econômicas. Havia a esperança, por parte da nova liderança, de que a dinâmica econômica pudesse ser conduzida no contexto de uma economia mista, sob forte comando estatal, e o gradual desenvolvimento das atividades produtivas. Esta esperança, porém, foi logo abalada pela eclosão da Guerra da Coreia¹ e a consequente percepção de que se faria necessária a construção de um forte aparato bélico e de um vigoroso setor industrial. Nas palavras de Meisner (1999), assim traduzidas:

Estabilidade política e desenvolvimento econômico eram a ordem do dia. Ninguém caracterizaria Mao como um utópico visionário naquele tempo, ele aceitara, no máximo, assim como a maioria dos líderes comunistas, a visão fundamental marxista de que o desenvolvimento de forças materiais de produção era a pré-condição essencial para a transformação socialista da sociedade.

No início da década de 50, com a expropriação pelo Estado das empresas nacionais e estrangeiras, o planejamento central passou a ditar o rumo dos mais variados aspectos econômicos, seja no âmbito macro, como nos investimentos agregados, seja no âmbito micro, como na produção, no financiamento e na disponibilização de recursos. Assim,

¹A Guerra da Coreia foi travada entre 1950 e 1953 e opunha a Coreia do Sul, apoiada pelos EUA e a Coreia do Norte, apoiada pela Republica Popular da China e a URSS.

mecanismos de mercado, como a formação de preços, deixaram de integrar a dinâmica econômica. Até mesmo as chamadas empresas coletivas e as comunas, ligadas majoritariamente à produção agrícola, e que teoricamente não pertenciam ao Estado, eram afetadas pelo forte controle estatal, uma vez que o Estado era o comprador da produção e era ele que estabelecia os preços de compra. Ressalta-se, também, que quanto mais importante fosse uma atividade econômica, maior seria o controle estatal sobre ela. Isto acarretou um efeito ambíguo sobre tais atividades, pois, se por um lado elas gozavam de uma disponibilidade privilegiada de recursos para seu funcionamento e desenvolvimento, por serem consideradas importantes, por outro lado a independência operacional dos empreendimentos ficava muito mais restrita.

Com relação à política externa, o objetivo mais importante era a condução do país a uma condição de auto-sustentabilidade, isto é, a diminuição ao máximo da dependência externa. Isso se daria, principalmente, através de um rápido e consistente desenvolvimento industrial. Em meados da década de 60, com o azedamento das relações com os soviéticos e como contraponto ao imperialismo americano, este princípio de auto-sustentabilidade se tornaria ainda mais notório na dinâmica das relações externas. Assim, durante as duas primeiras décadas sob a liderança do Partido Comunista, a China manteve relações basicamente com países do bloco soviético e países do considerado “terceiro mundo”, principalmente do sudeste asiático. As relações políticas e econômicas com as potências ocidentais do chamado “primeiro mundo” praticamente deixaram de existir, uma vez que estavam fortemente subordinadas à ideologia política dos líderes comunistas.

Isto em muito se baseava na própria experiência chinesa nos cem anos anteriores² e encontrava eco na teoria ortodoxa marxista. Para o governo chinês, se as relações internacionais fossem desiguais, o resultado seria a exploração entre nações, onde haveria sempre uma exploradora e uma explorada. A exceção se daria no que diz respeito a outros países socialistas e nações em estágio de desenvolvimento similar, em que a colaboração por meio da troca de experiências poderia levar ao benefício mútuo (YANG, 2003). Assim, antes de 1979, a posição chinesa se mostrava enfática quanto ao ponto de vista de que as

² A Guerra do Ópio (1839 – 1842) travada entre Inglaterra e China ilustra bem essa situação. Com a vitória dos ingleses, foi imposta ao país asiático uma forçada abertura comercial e uma série de tratados desiguais (desvantajosos para os chineses), iniciando então a fase do imperialismo ocidental em solo chinês.

empresas multinacionais eram ferramentas imperialistas voltadas para a exploração econômica, constituindo-se em expressão do neo-colonialismo numa injustificável ordem econômica internacional (CHENG e STOUGH, 2008).

Neste contexto, as relações econômicas externas ficaram basicamente restritas ao comércio internacional, sendo que as exportações eram vistas apenas como um meio para a obtenção dos recursos à importação de insumos necessários ao desenvolvimento industrial chinês. Assim, a participação chinesa no valor total do comércio mundial, que era em média de 1,4% nos anos 50, caiu para 1,1% e 0,8%, respectivamente, nos anos 60 e 70 (YANG, 2003). Relações econômicas mais profundas, como investimentos externos, tornaram-se praticamente nulas, tanto por parte da China no tocante ao resto do mundo quanto de outros países no que diz respeito à China.

O cenário externo, todavia, passou a ganhar novos contornos com a substituição da República da China (Taiwan) pela República Popular da China como membro da ONU³, inclusive no assento permanente do Conselho de Segurança, em 1971, e com a visita do presidente norte-americano Richard Nixon a Pequim, em 1972, ensejando novas perspectivas diplomáticas em relação às principais potências mundiais. Entretanto, o governo chinês continuou com sua política de restrições aos investimentos externos, que só passou a apresentar mudanças no final da década de 70, já sem a presença de Mao, por terem sido introduzidas importantes alterações no sistema de planejamento econômico.

Desta forma, pode-se inferir que, durante o período sob o comando de Mao, o distanciamento da economia chinesa em relação à dinâmica dos mercados internacionais deveu-se, em grande parte, à percepção ideológica de que os custos de uma interdependência com a economia mundial seriam superiores aos seus benefícios em um cenário de bipolarização mundial entre capitalismo e comunismo.

³ Entre 1945 e 1971 o assento da China na ONU era ocupado pela República da China (atual Taiwan). Em 1949 com a vitória dos comunistas foi proclamada a República Popular da China (atual China). O governo da República da China foi se refugiou então na ilha de Taiwan onde exerce controle político até hoje.

1.2 Período 1979 - 1991

O final da década de 70, já sob o comando de Deng Xiaoping, iria marcar o começo de uma série de reformas econômicas, de cunho liberal. Estas tinham por objetivo, dentre outras coisas, promover o ingresso da China, como ator relevante, na dinâmica econômica global, através de sua abertura aos agentes internacionais e da introdução de mecanismos de mercado.

Dois principais pontos podem ser destacados no que tange à integração chinesa ao sistema econômico internacional. O primeiro refere-se à criação das Zonas Econômicas Especiais (ZEE), as quais foram utilizadas como o instrumento mais consistente da abertura da economia chinesa. Esperava-se que as ZEE fossem um canal de contato com a economia internacional, tanto em termos de comércio como em termos de investimentos. As ZEEs foram estabelecidas junto às cidades costeiras do sul e sudeste do país, e contavam com jurisdição própria no tocante à atividade econômica e iniciativa privada, diferenciando-se do controle extremamente rígido do restante do país. Estas áreas ainda contaram com fortes investimentos em infraestrutura, desde o sistema de telecomunicações até a estrutura portuária. O objetivo era, com isso, criar um atrativo para o influxo de capital estrangeiro ligado a práticas produtivas, embora a participação estatal ainda estivesse fortemente presente. Nestas áreas foram também suspensas as proibições à criação de pequenas e médias empresas, assim como houve flexibilização das regulações relativas ao comércio exterior.

No embalo das mudanças, outro fator de extrema importância para o desenvolvimento das instituições de mercado foi a flexibilização da relação entre o Estado e as empresas estatais. Houve redução no número de bens sujeitos a atender as cotas e os preços planejados pelo governo. Adicionalmente, às grandes empresas, que também deveriam atender a estes requisitos, foi permitido a venda, ao preço de mercado⁴, do excedente produzido, o qual chegava a uma média de 15% da produção em 1983. Estes fatores, por si só, já podem ser considerados um grande incentivo ao desenvolvimento de

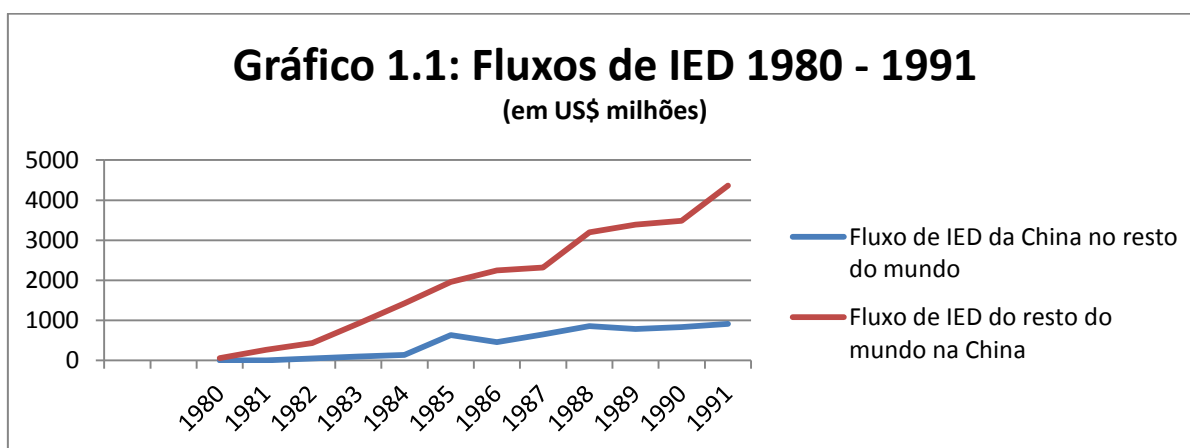
⁴ White, 1993

um ambiente econômico mais competitivo, onde as firmas, agora, ficariam motivadas em obter ganho de produtividade e de maiores taxas de lucro

Este novo cenário resultou, de fato, na entrada de pequenas somas de capital provindas principalmente de Taiwan, Hong Kong e de outros países do leste asiático, o que levou a um rápido crescimento do aparato industrial e comercial privado de pequena escala.

Todo este movimento de abertura econômica de mercado deveu-se, em grande parte, à mudança no entendimento dos princípios que regulavam as relações externas. O princípio de auto-sustentabilidade, referido na seção anterior, não mais deveria pressupor a exclusão das relações com os países mais desenvolvidos. Ao contrário do pressuposto inicial, a auto-sustentabilidade não seria contraditória com a expansão da cooperação econômica com outros países nas áreas, por exemplo, de comércio, finanças, tecnologia e ciência (YANG, 2003). Neste sentido, houve o entendimento de que o uso da divisão internacional do trabalho baseado nas vantagens competitivas de cada região poderia promover o desenvolvimento econômico nacional. Assim, as exportações, seriam também um meio para a transformação estrutural da economia.

Neste contexto, verifica-se que a China obteve, durante a década de 80, um consistente crescimento dos investimentos externos dentro de suas fronteiras, e também experimentou o início de seu processo de investimentos externos no resto do mundo, ainda que em estágio prematuro e em menor escala que o primeiro. Desafios, como falta de *know-how* em relação ao mercado internacional, e a ausência de uma diretriz que guiasse os investimentos em outros países, teriam, agora, que ser enfrentados pelo governo chinês.



Fonte: UNCTAD, UNCTADstats

No período de 79-83 as firmas chinesas estabeleceram 76 projetos de investimentos externos, incluindo tanto subsidiárias integrais como também *joint-ventures* entre empresas chinesas e estrangeiras. O total investido neste período foi de aproximadamente 50 milhões de dólares e alcançou 23 países. Verifica-se, portanto, que os projetos eram relativamente de pequena escala. Empresas estatais de comércio internacional, ao nível central e regional, compunham o perfil inicial das primeiras empresas a se engajarem em investimentos externos, dentre elas a *Shanghai Export Company*, a *China Petroquimical Import-Export Corporation* e a *China Wukuang Import-Export Company*(LI, 2008), que estabeleceram escritórios de representação fora do país.

O objetivo inicial deste movimento de investimentos voltado para fora não era, como se pode pressupor, a obtenção puramente de lucros no curto prazo. O foco central era o desenvolvimento de laços comerciais mais sólidos e também o ganho de expertise internacional.

Contudo, a partir da segunda metade da década de 80 o perfil dos investimentos externos passou a ser caracterizado por novas motivações, onde a conquista de mercados e a busca por retornos financeiros ganharam maior peso no planejamento dos investimentos. Neste período houve um contínuo aumento do número de empresas chinesas engajadas neste tipo de atividade. Segundo LI (2008), que se refere a este período como estágio experimental, verificou-se um consistente aumento de escala nos investimentos externos, onde 76% do valor investido era aportado por apenas 8% das empresas. Dados da UNCTAD revelam que entre 1985 e 1990 a média anual dos investimentos chineses no resto do mundo foi de aproximadamente 700 milhões de dólares em valores atuais.

Pode-se dizer que a década de 80 marca a entrada da China e de suas empresas de forma mais consistente na competição econômica mundial, sendo caracterizada por um período de ganho de experiência internacional e aperfeiçoamento das habilidades gerenciais das empresas chinesas.

1.3 Período 1992 – 2001

O início da década de 90 foi marcado por uma nova série de reformas econômicas, onde uma das principais medidas foi a extensão das ZEEs a um maior número de regiões. Nesta fase o volume de mercadorias transacionadas na economia chinesa se expandiu rapidamente. Em 1998, a formação de preços por mecanismos de mercado já cobria 85% dos fatores de produção, 90% dos produtos manufaturados e 95% dos bens comerciais. Outra amostra do desenvolvimento dos instrumentos de mercado no país foi a organização de mercado futuro pela Shanghai Metal Exchange em 1992, o qual movimentou, em sete (7) meses, aproximadamente 45 Bilhões de Yuans (cerca de US\$ 8 bilhões)(YANG, 2003).

Com relação aos investimentos externos chineses, vale ressaltar que no período 1979 – 1993 quase dois terços foram feitos na Ásia, incluindo Hong Kong⁵. Coube a outras regiões a seguinte distribuição de investimentos: América do Norte (15%), Oceania (8%), Leste Europeu e Europa Central (5%), África (2%) e Europa Ocidental (2%).

Em termos setoriais, praticamente 60% desses investimentos se deu no setor de serviços, principalmente no que se refere à promoção das exportações. O restante foi alocado em recursos naturais (25%) e na indústria manufatureira (15%, com destaque para a indústria têxtil e indústrias intensivas em mão-de-obra, localizadas principalmente na África, Ásia e Pacífico) (CHENG e MA, 2008).

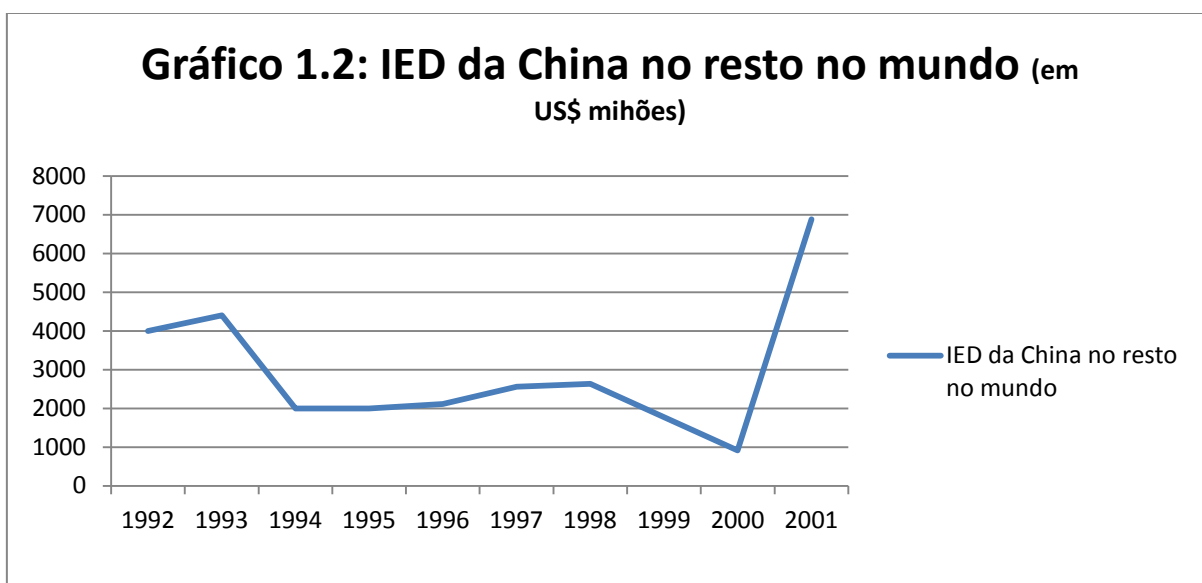
Os investimentos por firmas chinesas no resto do mundo entraram, então, em uma nova fase de expansão nos primeiros anos dessa década, chegando a 4 bilhões e 4,4 bilhões de dólares, respectivamente, em 1992 e 1993. Apresentou, porém, queda no anos subsequentes tanto por motivos internos quanto externos.

Internamente, no início dos anos 90, a economia chinesa dava sinais de superaquecimento, que se refletia no aumento da inflação. Isto levou o governo central a promover uma reestruturação econômica, a qual resultou, entre outras coisas, em um controle mais rigoroso dos investimentos externos através, principalmente, da diminuição da disponibilização de recursos para financiamento. Como consequência, o número de

⁵ Hong Kong apesar de ter sido reincorporado à China em 1997 é considerado um território a parte no que se refere às mensurações de oficiais de IED.

companhias chinesas aptas a investir no exterior decresceu consistentemente e o valor destes investimentos, já em 1994, caiu a cerca de 2 bilhões de dólares, ou seja, menos da metade do ano anterior. Há uma gradual recuperação desses valores nos anos posteriores que, porém, só voltariam ao patamar do início da década no começo do novo século.

A recuperação dos investimentos externos, entretanto, foi negtivamente impactada pelas crises asiática e russa ao final da década, quando houve fuga maciça de capital especulativo estrangeiro dos chamados tigres asiáticos e Japão, e enxugamento da liquidez internacional. Em 1999, o total investido por empresas chinesas fora do país foi de 1,774 bilhão de dólares, apresentando uma queda de aproximadamente 33% referente ao ano anterior. Em 2000 esse valor caiu, ainda, para 916 milhões de dólares, isto é, menos de um quarto do valor que já alcançara anteriormente. Isto se deveu, em grande parte, a um novo ciclo de controle mais rigoroso do governo na aprovação de projetos de investimentos externos, visando preservar, sobretudo, reservas internacionais do país, à época não tão fartas.



Fonte: UNCTADstats

Contudo, não se pode dizer que as referidas crises tiveram grande impacto sobre a economia chinesa propriamente dita, a qual, embora tenha reduzido o ritmo de crescimento com relação ao período anterior, apresentou uma taxa média de expansão de aproximadamente 8% no triênio 1998-2000. A principal razão para isso foi a capacidade do

Estado chinês, diferentemente dos países que foram o epicentro da crise asiática, de atrelar o capital estrangeiro a investimentos produtivos dentro de seu território⁶. Desta forma, devido aos rígidos controles sobre o movimento de capitais, investidores estrangeiros não se encontravam em posição de liquidar, no curto prazo, seus investimentos em solo chinês.

Apesar da instabilidade do período no que se refere aos investimentos externos, a década de 90 apresentou uma vigorosa expansão das empresas multinacionais chinesas. Ao final de 1996 o estoque total de investimentos chineses fora do país já alcançava 18 bilhões de dólares, superando potências emergentes, como a Coreia do Sul (US\$13,8 bilhões) e o Brasil (US\$ 7,4 bilhões), tornando-se o quarto maior investidor dentre os países e regiões em desenvolvimento, atrás apenas de Hong Kong (US\$ 112 bi), Cingapura (US\$ 37 bi) e Taiwan (US\$ 27 bi) (UNCTAD, WIR, 1997).

De acordo com Wang, 2002, baseado em estudo da OECD, ao final de 1994 a China detinha mais investimentos no Canadá do que em qualquer outro país, com um montante de aproximadamente US\$ 518 milhões. A média do valor dos investimentos por projeto, de US\$ 6,8 milhões, também era a maior dentre a de todos os países que recebiam IEDs da China. Os dois setores que se destacavam eram o de recursos naturais e o imobiliário sendo que os grandes projetos eram todos operados por gigantes chinesas como a CITIC (China International Trust and Investment Corporation) e a CNPC (China National Petroleum Corporation).

No período de 1978-1997 os investimentos industriais tiveram como principal destino a América do Norte, representando 31,1% do total, com EUA e Canadá tendo pesos praticamente iguais, seguido da Ásia com 21%, com destaque para Hong Kong, e Oceania com 18%, sendo este composto majoritariamente pela Austrália com 14,1%.

Ainda, segundo relatório da UNCTAD, “China: an emerging FDI outward investor”, em 1994, apenas sete (7) empresas chinesas figuravam entre as 50 maiores multinacionais de países em desenvolvimento e apenas a China State Construction apresentava ativos superiores a 2 bilhões de dólares no exterior. Já em 2001, tem-se clara evolução neste cenário, onde 12 empresas chinesas já integravam o quadro das 50 maiores multinacionais de países em desenvolvimento e seis delas já dispunham de ativos superiores a 2 bilhões de

⁶ Em sua maior parte, ao capital estrangeiro só era permitido se este tomasse forma de investimentos em fatores produtivos reais, como, por exemplo, plantas industriais, máquinas e equipamentos.

dólares. O nascimento de diversas grandes empresas multinacionais chinesas deveu-se, em grande parte, à política do governo central de criar “campeãs nacionais”. Ainda em 1991 o Conselho de Estado chinês decidiu iniciar um experimento de criação de 100 gigantes estatais, e isso se deu, principalmente, através de fusões entre empresas já pertencentes ao Estado. Em 1992, na 14ª Convenção de Partido do Comitê Central, foi adotada uma resolução enfatizando a concepção de “empresa moderna” para a reforma das estatais. Por “empresa moderna” entende-se transformar as grandes estatais em sociedades de capital misto, i. e., com participação privada, onde a maximização dos lucros seria visto como o objetivo principal⁷.

Um exemplo deste movimento foi a criação das gigantes automotivas, através, principalmente, de joint-ventures com as grandes montadoras internacionais⁸, que eram responsáveis pela maior parte da produção de carros no país.

A lógica destas ações estava atrelada, em parte, à percepção de que com a abertura do mercado interno às grandes empresas estrangeiras, se faria necessário o fortalecimento de empresas nacionais através da criação de gigantes chinesas. Isso, conseqüentemente, resultaria em um ambiente de oligopólio no mercado interno e permitiria que as empresas nacionais gozassem de uma economia de escala, sendo capazes, assim, de competir, em um primeiro momento, domesticamente, e, posteriormente, no mercado internacional. Além disso, a referida participação de entes privados estrangeiros na participação societária das estatais proveria estas com condições econômicas e legais para buscar a obtenção de capital nos mercados internacionais (principalmente Hong Kong e Nova York), expandindo assim sua capacidade de investimentos no exterior⁹.

⁷ LI Kevin e AU Loong-Yu, 2009, Preliminary Report on China Going Global Strategy, pg 17

⁸ Exemplos destas joint-ventures são: Shanghai Automotive Industry Corp. com a Volkswagen formando a Shanghai Volkswagen, e a Guangzhou Automotive Industry Corp. com a Honda formando a Guangzhou Honda. As joint-Ventures geralmente são feitas a uma base de 50% - 50% de participação entre a empresa estrangeira e a nacional.

⁹ LI Kevin e AU Loong-Yu, 2009, Preliminary Report on China Going Global Strategy, pg 19

1.4 Globalização e a política “going out” (2001 - 2011)

A partir do início do novo século, os investimentos externos chineses passaram a integrar a agenda política do governo central de forma mais consistente. O modelo de crescimento liderado por exportações, principalmente de produtos de baixo valor agregado, passou a receber críticas internas. Havia um temor de que a economia nacional estivesse caminhando para uma situação de dependência em relação aos agentes externos, uma vez que a participação do capital estrangeiro no mercado interno aumentava continuamente. Em 2000 essa participação alcançou cerca de 27% da produção industrial nacional e praticamente metade das exportações eram compostas por vendas de bens e produtos de empresas estrangeiras instaladas no país¹⁰.

Ao invés de frear as reformas liberais ou até mesmo endurecer as restrições à entrada de capital externo, o governo optou então por se envolver ativamente no processo de globalização das empresas nacionais a fim de torná-las vencedoras no jogo do mercado internacional (LI e AU, 2008).

Em 2001, com o lançamento do Décimo Plano Quinquenal, pode-se notar claramente esta estratégia de reforço dos mecanismos de mercado como forma de enfrentar a competição externa, conforme tradução a seguir apresentada:

Nós precisamos apoiar empresas aptas a se tornarem listadas nos mercados acionários internacionais e assim cultivar um clima de investimentos. Nós também precisamos encontrar novas maneiras de utilizar mais investimentos externos, como aquisições, fusões, investimentos de risco, fundos de investimetos e valores mobiliários. Nós precisamos, ainda, implementar a estratégia “going outside”, encorajando empresas com vantagens comparativas a fazer investimentos no exterior, estabelecer operações, explorar recursos externos com parceiros locais, contratar projetos de engenharia e a ampliar a exportação de trabalho. Nós precisamos criar uma política de suporte a fim de criar condições favoráveis ao estabelecimento de operações no exterior.

Assim, a fim de fomentar a expansão das firmas chinesas no exterior, o governo passa a prover uma ampla gama de serviços, que vai desde a promoção das empresas nacionais

¹⁰ Cálculos próprios feitos a partir dos dados disponíveis no China Statistical Yearbook 2001

durante visitas oficiais a outros países e a formação de bancos de dados sobre oportunidades de investimentos em diversas regiões do mundo, até o oferecimento de consultoria às firmas interessadas em investir fora do país. Acompanhando esse movimento, em novembro de 2009 ocorreu a primeira feira sobre investimentos externos (China Overseas Investment Fair) na cidade de Pequim, organizada pela *China Overseas Development & Planning Association* e pelo Banco de Desenvolvimento da China, com o objetivo declarado de promover o progresso dos investimentos chineses no exterior.

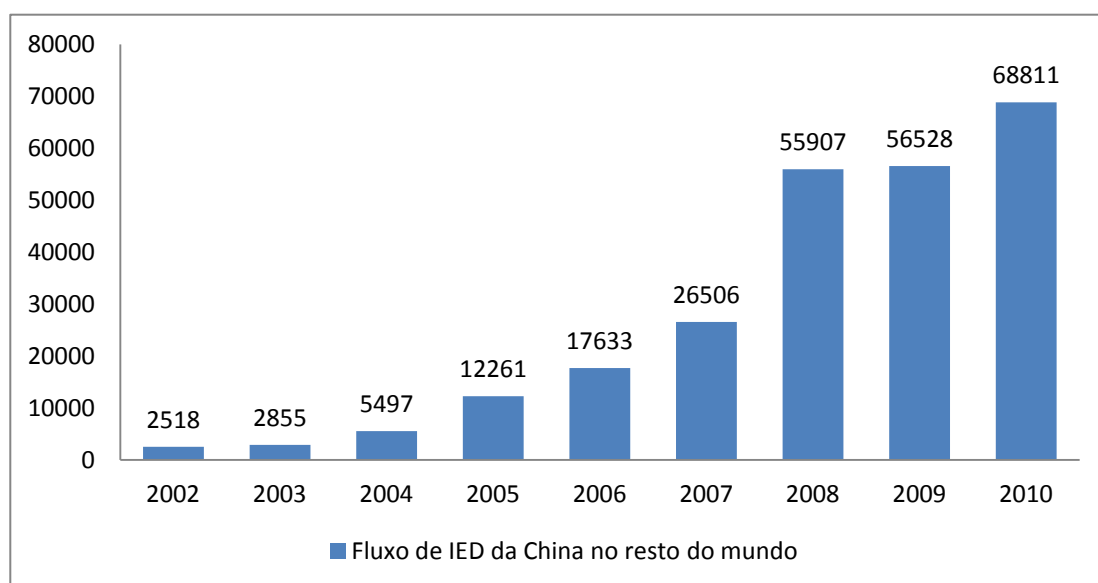
O início da última década também foi marcado pelo engajamento efetivo dos bancos estatais nesse movimento de expansão das empresas chinesas no resto do mundo. Os bancos, tanto comerciais quanto de desenvolvimento, seguindo a política central, formaram um dos mais importantes pilares de sustentação desse processo através da concessão de crédito aos projetos das firmas nacionais no exterior.

Em outubro de 2004, por exemplo, a *National Reform and Development Commission*, agência central de planejamento econômico, em conjunto com o *China Exim Bank*, emitiu uma circular sobre políticas de crédito de apoio a projetos-chaves de investimentos no exterior. De acordo com a circular, o Exim Bank alocaria, anualmente, empréstimos especiais a investimentos externos, a fim de promover projetos direcionados a quatro categorias: (1) exploração de recursos naturais que pudessem atenuar a escassez doméstica destes, (2) criação de infraestruturas visando fomentar as exportações de tecnologia, produtos, equipamentos e trabalho, (3) centros de pesquisa e desenvolvimento que pudessem utilizar tecnologia de ponta, técnicas gerenciais, e profissionais; e (4) fusões e aquisições internacionais que resultassem no aumento da competitividade das empresas chinesas, acelerando, portanto, a entrada destas no mercado global (KONG, 2009).

O setor petrolífero, por exemplo, se adequava às quatro categorias supracitadas. Desta forma, as petrolíferas chinesas tinham uma condição preferencial na concessão de financiamento de seus projetos. Em 2005, a China National Petroleum Corp. (CNPC), que atualmente opera em 29 países, adquiriu, com participação do Banco de Desenvolvimento da China, a PetroKazakhstan por pouco mais de US\$ 4 bilhões, enquanto que a China National Offshore Oil Corp. (CNOOC), com auxílio do Exim Bank, negociou em 2006, por US\$2.27 bilhões, 45% de um campo de petróleo offshore na Nigéria.

A China experimentou na última década mais um período de vigoroso crescimento econômico. De 2000 a 2009 sua economia mais que dobrou e hoje ocupa o posto de segunda maior do planeta, atrás apenas dos Estados Unidos. A conjuntura apresentada, juntamente com a política “going out” implementada pelo governo, refletiu intensamente nos investimentos externos, que, por sua vez, expandiram-se a passos largos. Em 2004 o fluxo anual destes investimentos foi de pouco mais de US\$ 5 bilhões. Já em 2010 este montante chegou a quase US\$ 69 bilhões, onde 30% foram relativos a investimentos incrementais de capital, 34,9% a receita reinvestida e 35,1% a outros tipos de investimentos, segundo dados oficiais do governo e utilizado pela UNCTAD como parâmetro. Vale notar ainda que, de acordo com o *2010 Statistical Bulletin of China Outward Foreign Direct Investment*, elaborado pelo *National Bureau of Statistics of China*, houve aumento do fluxo de investimentos externos em todos os setores industriais, se comparadas as estatísticas de 2004 e 2010, com destaque para o setor de “serviços de negócios (business service) e leasing” que, conjuntamente, em 2004, apresentaram um valor de US\$ 749 milhões, aproximadamente 13% do total. Em 2010, esse valor já correspondia a 44% de todos os investimentos chineses fora do país, equivalendo a mais de US\$ 30 bilhões. Este fato pode ser interpretado como a utilização dos investimentos externos no apoio e promoção das exportações chinesas.

GRÁFICO 1.3: IEDs da China entre 2002 e 2010 (US\$ milhões)



Fonte: UNCTAD, MOFCOM

1.5 O perfil das empresas investidoras e a forma de financiamento dos Investimentos Externos Diretos (IEDs)

1.5.1 As empresas

Antes do começo das reformas econômicas da década de 90, a propriedade dos meios de produção do país era composta basicamente por estatais e empresas coletivas¹¹. As primeiras eram responsáveis, em sua maior parte, pela produção industrial e prestação de serviços, enquanto que as coletivas se destinavam basicamente à produção agrícola. Outras formas de propriedade praticamente inexistiam.

Entretanto, ao final dos anos 80, várias medidas foram adotadas a fim de remodelar esse padrão e incrementar a eficiência produtiva, principalmente nos setores sob o comando do Estado. Primeiramente, além das empresas estatais e coletivas¹², foi incentivado o desenvolvimento de empresas privadas, estrangeiras e de negócios autônomos. Estes novos tipos de propriedade passaram então a ser responsáveis por uma participação cada vez maior na economia chinesa¹³, e hoje correspondem a cerca de 25% do total, atuando com a mesma liberdade e direitos das empresas estatais¹⁴.

Outros aspectos relevantes no que se refere ao desenvolvimento das forças produtivas são a maior autonomia dada às empresas estatais no que diz respeito a questões como planejamento e controle de recursos e também à formação de conglomerados industriais.

Assim, o primeiro ponto a ser abordado se relaciona ao perfil das empresas investidoras. Segundo LI, 2008, os investimentos externos são feitos majoritariamente por grandes e médias empresas com participação estatal e podem ser divididas em quatro (4) grupos distintos.

¹¹ Propriedade que pertencia a um grupo da sociedade. Assemelha-se às cooperativas no Brasil.

¹² Segundo Pomar, 2011, a participação das empresas estatais, coletivas e privadas na estrutura de propriedade chinesa é, respectivamente, de 30%, 45% e 25% atualmente.

¹³ Yang, 2003, pg 103

¹⁴ POMAR, 2009, pg 121

O setor financeiro, por exemplo, tem como seu maior expoente a CITIC. A CITIC é um conglomerado transnacional, criado em 1979, no contexto das reformas econômicas, que visa a atuar principalmente no setor financeiro, investimentos industriais e serviços. Atualmente controla 44 subsidiárias (bancos), em diversas partes do mundo, como Hong Kong, Estados Unidos e Austrália, com ativos totais ao final de 2010 estimados em quase US\$ 400 bilhões.

O segundo tipo de empresa investidora diz respeito às companhias de comércio. A Sinochem pode ser considerada um exemplo deste grupo, sendo uma estatal chave, que atua em cinco principais segmentos: agricultura, energia, química, imobiliário e financeiro. A Sinochem, além de ser a quarta maior petrolífera chinesa, sobressai-se por ser líder no setor agrícola na produção de fertilizante, sementes e pesticida. Com relação a este último, a empresa possui mais de 10 marcas próprias no mercado internacional. Além disso, a Sinochem controla mais de 200 subsidiárias em diversos ramos tanto na China quanto no resto do mundo. Uma amostra do poder de investimento da Sinochem foi a aquisição de 40% do campo de petróleo Peregrino na Bacia de Campos, por aproximadamente US\$ 3 bilhões em 2010. Até hoje essa foi a maior aquisição internacional da empresa¹⁵.

O terceiro tipo de empresa investidora se encontra no segmento industrial, onde a China possui diversas produtoras de minério de ferro e aço entre as maiores do mundo. A Baosteel, por exemplo, adquiriu em 2009, por US\$ 204 milhões, 15% da australiana Aquila Resources, como parte de um acordo de cooperação, visando à expansão dos projetos relacionados à produção de matéria-prima, como minério de ferro, carvão e manganês.

O quarto grupo refere-se às companhias do ramo tecnológico e pode ser representado pela Lenovo. A empresa, ao adquirir em 2005, por US\$ 1,75 bilhões, a divisão de computadores pessoais da IBM, tornou-se uma das maiores produtoras mundiais do ramo.

Além das empresas estatais, é possível também verificar, com o amadurecimento da economia chinesa, a expansão e o fortalecimento de empresas privadas, que cada vez mais adquirem capacidade e experiência de mercado e assim adaptam-se cada vez melhor ao ambiente internacional. A Wanxiang, por exemplo, maior produtora de auto-peças chinesa,

¹⁵ Sinochem 2010 Annual Report

estabeleceu-se no mercado americano e fornece atualmente peças para gigantes automotivas como a Ford¹⁶. Na Europa, a empresa também atua, por meio da PowerDrive Europe Ltd, uma joint-venture formada com outros entes privados. Entretanto, a participação do setor privado no que diz respeito aos investimentos fora da China ainda é tímida, correspondendo por uma parte reduzida dos IEDs da China.

1.5.2 O financiamento

A disponibilização de recursos para o financiamento dos investimentos chineses no resto do mundo é resultado de uma conjunção favorável de fatores tanto políticos como econômicos. Como dito anteriormente, a política “going out”, elaborada pelo governo central, é uma estratégia de expansão internacional das empresas chinesas e vem sendo implementada com sucesso. Desde o início do século, um número crescente de firmas se engaja em atividades no exterior. Os esforços políticos, juntamente com condições econômicas favoráveis, tornaram possível a obtenção de vultuosos recursos voltados para os investimentos externos da China, os quais cresceram aproximadamente 13 vezes entre 2004 e 2010, sendo o foco de discussão deste subitem.

Os investimentos feitos por firmas chinesas, principalmente as pequenas e médias, são em sua maioria financiados por fundos próprios, isto é, provenientes dos lucros retidos das empresas. Isto ocorre porque, apesar de todas as reformas no setor financeiro, os bancos na China ainda desempenham um papel limitado em canalizar recursos para investimentos das empresas. O financiamento por fundos próprios correspondia, em meados dos anos 90, a 50% do total dos investimentos da economia. Esse número sobe para 64,8% em 2008. (YANG, ZANG e ZHOU, 2011).

Outro fator de extrema relevância diz respeito à expressiva acumulação de reservas internacionais por parte da China. O país é atualmente o maior detentor de moedas estrangeiras, com reservas acumuladas em mais de US\$ 3 trilhões. A maior parte deste montante se encontra em forma de títulos americanos que apresentam baixos retornos. Uma alternativa à destinação destes recursos tornou-se, então, o financiamento de projetos de investimentos das empresas chinesas fora do país. O World Investment Report (WIR) de

¹⁶ LI, Xiaofei, 2008

2006, elaborado pela UNCTAD, destaca que, de fato, a contínua expansão do montante de “dólares chineses” tornou a promoção dos investimentos voltados para fora um imperativo para o governo chinês, levando este a adotar medidas concretas para a expansão internacional das companhias nacionais. As palavras do “premier” chinês Wen Jiabao, dirigidas a diplomatas em 2010, ilustram bem este contexto: “ *Nós devemos acelerar a implementação da estratégia “going out” e combinar a utilização de nossas reservas com a internacionalização de nossas empresas*”¹⁷.

Como grande parte da produção chinesa é dirigida ao mercado externo, a obtenção destas vultuosas reservas é proveniente, em grande parte, do enorme superávit em conta corrente que em 2009 chegou a US\$ 297 bilhões, denotando que o país é um exportador de poupança. Isto indica, conseqüentemente, que a alta taxa de poupança interna se encontra em um patamar superior à taxa de investimentos, embora esta última também seja extremamente elevada. Assim, a China, como já dito, sendo um país com saldo positivo em sua conta corrente, dispõe de fundos tanto para emprestar quanto para investir no resto do mundo.

Com isso o governo se torna apto a dar suporte às empresas em projetos de investimentos externos. Isso se dá principalmente por meio do fornecimento de subsídios em forma de linhas de crédito favorecidas e baixas taxa de juros em empréstimos, concedidos através dos bancos estatais¹⁸.

As palavras de KONG, 2009, traduzidas, ilustram bem tudo o que foi dito até agora:

As altas reservas de capital provém de uma combinação de altas taxas de poupança doméstica, sistema financeiro pouco desenvolvido, escassez de oportunidades de investimentos no mercado internos com altas taxas de retorno e rápida acumulação de reservas internacionais devido ao superávit comercial da China. Assim, os bancos chineses se mostram prontos para emprestar dinheiro para as companhias petrolíferas chinesas, as quais podem ajudá-los a encontrar uma vazão para seus abundantes recursos. Por exemplo, o China Exim Bank concordou em oferecer à Sinopec um empréstimo de US\$ 9,7 bilhões em janeiro de 2002 e à CNPC US\$ 14,6, em agosto de 2003, com a intenção de apoiar suas expansões globais.

¹⁷ Ver Henningan, 2010

¹⁸ US-China Economic & Security Review Commission, 2011

Vale ressaltar, por último, que muitos dos investimentos chineses se dão através do estabelecimento de *joint-ventures* com empresas estrangeiras. Internamente, essa sempre foi a forma preferida do governo em relação aos investimentos feitos por empresas estrangeiras dentro do território chinês. Neste modelo de parceria, as empresas chinesas e seus parceiros compartilham os benefícios e riscos pertinentes a cada negócio. Durante os estágios iniciais desse processo, a contribuição das companhias chinesas variava entre 40% e 60% do valor total da joint venture. Entretanto, desde 2000 esse valor passou para aproximadamente 65%¹⁹.

Desta forma, vemos que a estratégia de internacionalização das marcas chinesas, destacada pelo 10º Plano Quinquenal em 2001, foi extremamente bem sucedida, devido principalmente às condições econômicas favoráveis e à vontade política. O contínuo crescimento da economia chinesa na última década possibilitou o fortalecimento das empresas, as quais amadureceram o suficiente para se lançarem em projetos longe de suas bases tradicionais. Além disso, a disponibilização de fartos recursos para os investimentos só foi possível graças à acumulação de reservas em moeda estrangeira, advindas de um vultoso excedente comercial. Assim, os investimentos externos chineses, que em 2000 eram de pouco mais de U\$S 900 milhões, chegaram a aproximadamente U\$S 68 bilhões em 2010.

¹⁹ LI, 2008

CAPÍTULO 2 – AS MOTIVAÇÕES E A DISTRIBUIÇÃO SETORIAL DOS IEDs CHINESES

Este capítulo tem por objetivo explicitar os principais motivos pelos quais as empresas chinesas se engajam em um processo de expansão global através de investimentos. O primeiro aspecto a ser abordado é a busca por mercados, a qual é uma consequência natural do perfil exportador da economia desse país asiático nas últimas décadas. Em segundo lugar serão discutidos os investimentos da China voltados para a exploração de recursos naturais no exterior. Em seguida, será focado a obtenção de tecnologia e de outros ativos estratégicos, como marcas, como indutor de investimentos externos das firmas chinesas. Por fim, será efetuada uma análise da distribuição setorial dos IEDs chineses no resto do mundo.

2.1 Busca por mercados

De acordo com o WIR de 2006, elaborado pela UNCTAD, investimentos externos visando à busca por mercados é a estratégia proeminente do processo de internacionalização das empresas de países em desenvolvimento. Segundo o mesmo relatório, as teorias tradicionais apontam que o movimento de expansão, em um estágio inicial, se daria em direção aos países vizinhos em função de fatores como proximidade cultural e facilidade de acesso. Entretanto, outro fator relevante que deve ser posto na balança é a localização do mercado final das companhias. Neste sentido, é destacado que no caso chinês, especialmente na indústria manufatureira, este último fator tem destacada importância.

A motivação “busca por mercado” é uma consequência lógica da política de exportação da China nas últimas décadas. As firmas tendem a seguir seus canais de exportação a fim de expandirem mercado e evitarem barreiras comerciais. Ademais, os investimentos relacionados ao comércio também ocorrem com a intenção de facilitar e aumentar as exportações de produtos domésticos para mercados em rápida expansão e incluem a busca por estruturas de distribuição mais eficientes.

Desta forma, um grande número de firmas exportadoras chinesas estão investindo fora do país com a intenção de dar suporte às suas exportações, servir com mais eficiência seus consumidores finais e também expandir sua presença de mercado. Em regiões em que as companhias apresentam um significativo superávit comercial, como, por exemplo, nos Estados Unidos e Europa, a atuação por meio de investimentos externos torna-se uma alternativa de apoio a esses mercados. Como parte desta estratégia, empresas chinesas estão cada vez mais adquirindo canais de distribuições locais. Em 2001, a chinesa Haier, maior produtora de eletrodomésticos da China, adquiriu uma fábrica de refrigeradores na Itália visando a estabelecer uma base de produção para seu ingresso no mercado europeu. Este passo lhe permitiria, posteriormente, efetuar a diversificação da produção para além de refrigeradores, bem como ter uma fábrica que servisse de plataforma de importação e exportação de peças e produtos²⁰.

Outro fator relacionado à manutenção e expansão de mercados que atua como indutor de investimentos externos por parte das empresas chinesas é o desejo de driblar barreiras comerciais, como revela a US-China Review Commission²¹. Esta motivação, entretanto, tinha maior apelo no período anterior à entrada da China na OMC, uma vez que antes de tal evento, produtos têxteis, roupas e calçados tinham acesso limitado aos maiores mercados, principalmente o americano. Assim, os setores produtores destes tipos de mercadorias, investiam, por exemplo, na Austrália, para então exportar para os EUA como se fosse “made in Australia”, evitando, desta forma, as quotas americanas destinadas à indústria têxtil originária de países não membros da OMC. Algumas empresas do setor têxtil, por exemplo, investiram no Camboja com a intenção de tirar proveito das quotas preferenciais de exportação desse país asiático para os mercados europeus e americanos. Mesmo após as tarifas às exportações chinesas terem diminuído devido à entrada da China na OMC, empresas chinesas continuaram a investir na construção de linhas de produção em países com acesso facilitado aos mercados americano e europeu²².

A competição interna também é outro fator que empurra as companhias chinesas para o mercado internacional. Com o desenvolvimento das empresas nacionais e a abertura

²⁰ Ver Haier.com, < <http://haier.com.cn/news/view.asp?newsid=214> >

²¹ SALIDJANOVA, Nargiza. **Going Out: An Overview of China's Foreign Direct Investment** . US-China Economic & Security Review Commission , 2011

²² SALIDJANOVA, Nargiza. **Going Out: An Overview of China's Foreign Direct Investment** . US-China Economic & Security Review Commission , 2011

comercial para os agentes externos, mais forte se tornou a disputa no mercado doméstico, tanto através de importações como através de investimentos de outros países na China. Esta conjuntura resultou em um ambiente saturado por parte da oferta em virtude do excesso de capacidade produtiva, resultando em comprimidas margens de lucro, especialmente no setor de eletrodomésticos e de eletrônicos.²³ Gouler e Boier, 2008, em trecho citado, apontam que um estudo feito pela McKinsey e Co. revela que o excesso de capacidade produtiva com relação à demanda é estimada em 30% com relação a máquinas de lavar, 40% para geladeiras, 45% para microondas e 87% para televisões. Na indústria automotiva não é diferente, pois as companhias chinesas vêm tendo dificuldades em competir com as empresas internacionais em termos de confiabilidade, segurança e controle de poluentes, o que a faz olhar, constantemente, para o mercado externo em busca de novas oportunidades.

2.2 Busca por recursos naturais

A necessidade de assegurar acesso à matéria-prima e fontes de energia está diretamente relacionada com a relativa falta destes recursos internamente e também às altas taxas de crescimento econômico do país. Destaca-se, neste crescimento, a enorme expansão urbana na China. Entre 1980 e 2000 a população urbana na China cresceu, aproximadamente, em 270 milhões de pessoas, alcançando 36% da população do país. Já em 2009 este montante chegou a 46%, o que equivale a 620 milhões de pessoas. Para 2015, estima-se que 60% dos chineses viverão em cidades. O crescimento urbano se motra mais expressivo em pequenas cidades e em cidades periféricas às grandes metrópoles, onde as indústrias manufatureiras estão se estabelecendo ultimamente. O consumo de energia na China cresceu 11,2% em 2010 e o país passou os EUA como maior consumidor energético do planeta, com uma participação de 20,3% no consumo de energia mundial²⁴. Desta forma, parece natural que investimentos visando à obtenção de matérias-primas componham uma motivação chave dos IEDs chineses.

²³ Gouler e Boier, 2008, pg 16.

²⁴ British Petroleum Statistical Review of World Energy, 2011

Nos últimos 20 anos a China passou do posto de maior exportador de petróleo do leste asiático para ser o segundo maior importador do mundo a partir de 2010, atrás apenas dos Estados Unidos. Em 2006, o país passou também a ser importador de gás natural pela primeira vez, sendo suprido principalmente pela Austrália²⁵. Paralelamente, houve um cenário similar de explosão de demanda também no casos do alumínio, cobre, carvão (cerca 48% da produção mundial é consumida pelos chineses), minério de ferro, e de bens agrícolas, entre outras commodities (SALIDJANOVA, 2011). As importações de minério de ferro, que tem sua produção dominada por Brasil e Austrália, cresceram 41% entre 2008 e 2009, totalizando 628 milhões de toneladas. A China também é o destino de mais da metade das exportações de soja do mundo. Em 2010 a importação desse produto ficou em 54,8 milhões de toneladas, 28% a mais que em 2009, ano no qual o país foi abastecido principalmente pelos EUA (49,7%) e pelo Brasil (39,1%)²⁶.

As companhias petrolíferas chinesas começaram a investir em ativos externos em 1993, quando o país, como já dito, passou a ser um importador líquido do produto. Em março daquele ano foram adquiridos os direitos operacionais do bloco de Banya na Tailândia. A China National Offshore Oil Company (CNOOC) fez ,em 1993, seus primeiros investimentos externos em campos offshore na Indonésia. Entretanto, nos primeiros anos, a quantidade de petróleo gerada por estes empreendimentos apresentavam pouca relevância.

Autoridades chinesas têm tido importante papel no que diz respeito à promoção dos investimentos chineses relacionados a busca por recursos naturais. Neste sentido, o governo chinês procurou realizar acordos bilaterais com outros países e prover, em alguns casos, até investimentos em infraestrutura, como transporte e comunicação. Em 2007, foi anunciado por parte da China a intenção de investir em minas de cobre e cobalto na República Democrática do Congo. Em abril de 2008, uma joint-venture, chamada Socomin, foi formada pelas chinesas China Railway Engineering Company (CREC) e Sino-hydro e a estatal congoleza Gecamines. Pelo acordo, mais de dois terços da joint-venture pertenceria às estatais chinesas e a Socomin proveria no mínimo dez milhões de toneladas de cobre para a China todos os anos. Por parte das empresas chinesas, uma parcela do empréstimo provido

²⁵ Eurasia, 2006.

²⁶ Lunding, 2004

pelo Exim Bank para os investimentos teria que ser usado na recuperação de estradas e também ser destinado a 32 hospitais, 145 centros de saúde, duas universidades, dois aeroportos e duas hidroelétricas (MORAN, 2010).

IEDs referentes à exploração de recursos naturais são basicamente feitos por empresas estatais. A proximidade regional neste caso não tem papel fundamental. Os investimentos relacionados à recursos naturais podem ocorrer em qualquer lugar do globo aonde haja disponibilidade desses recursos. África, América Latina, Oriente Médio e Rússia são os destinos preferidos desses tipos de investimentos. Nota-se ainda que há grande concentração dos investimentos externos em recursos naturais nas mãos de poucas e grandes empresas. A CNPC, por exemplo, em novembro de 2011, se apresentava como a terceira maior companhia do mundo em valor de mercado, atrás apenas das americanas Apple e Exxon Mobil²⁷. As quatro maiores empresas chinesas em termos de estoques de IED são estatais do ramo de energia²⁸ e, entre as dez primeiras, sete se relacionam ao setor de recursos naturais.

Tabela 2.1: As 10 maiores empresas chinesas em termos de Estoque de IED	
1ª	China Petrochemical Corporation (Sinopec)
2ª	China National Petroleum Corporation (CNPC)
3ª	China National Offshore Oil Corporation (CNOOC)
4ª	China Resources (Holdings) Co. Ltd
5ª	China Ocean Shipping (Group) Company
6ª	China National Cereals, Oils & Foodstuffs Corp.
7ª	Aluminum Corporation Of china
8ª	China Merchants Group
9ª	Sinochem Corporation
10ª	China Unicom Corporation

Fonte: MOFCOM

Grande parte dos investimentos no setor de recursos naturais ocorreram na forma de fusões e aquisições ou com a formação de joint-ventures com empresas de outros países. Em 2009, cerca de 30% dos IEDs chineses se deram por meio de fusões ou aquisições, sendo

²⁷ Ver forbes.com, < <http://www.forbes.com/sites/scottdecarlo/2011/08/11/the-worlds-25-most-valuable-companies-apple-is-now-on-top/> >

²⁸ 2010 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investments

que a maioria dos investimentos relacionados à energia e mineração no período de 2007-2009 ocorreu desta forma.

Abaixo serão descritos três exemplos, relatados por Moran (2010), dos maiores empreendimentos feitos por empresas chinesas relacionados à IED para assegurar suficiência de recursos naturais.

Chalco e as reservas de bauxita, Queensland, Austrália, 2007 – Em 2004 o governo australiano decidiu suspender o contrato de exploração das reservas de bauxita de Aurukun, em Queensland, Austrália, com a Alcan, a maior empresa mineradora canadense. A Alcan deteve os direitos de exploração sobre as reservas em Aurukun por uma década, porém falhou em iniciar as operações, prejudicando o desenvolvimento do projeto. Em 2006 entra em cena a estatal chinesa Aluminium Corporation of China (Chalco), maior produtora de alumínio da China e a segunda maior do mundo. A Chalco, em disputa com dez outros candidatos, venceu a concorrência, obtendo os direitos sobre as reservas. A empresa chinesa acordou então um projeto de desenvolvimento com o governo de Queensland em março de 2007. Em setembro o governo local garantiu à Chalco a permissão para operar o projeto de exploração das reservas de bauxita, estimadas em US\$ 3 bilhões e que cobriam uma área de aproximadamente 150 milhas quadradas. Além das minas de bauxita, o projeto incluía também a construção de uma refinaria de alumínio e de uma estrutura portuária. Ainda em 2007 a Chalco iniciou seu estudo de viabilidade, estimado em US\$ 40 milhões. Dependendo dos resultados a empresa esperava desenvolver o projeto de construção um refinaria de alumínio a um custo de aproximadamente US\$ 2,2 bilhões em Abbot Point. O projeto em Aurukun tem estimativa de produção de mais de seis milhões de toneladas de bauxita por ano, enquanto que a refinaria teria capacidade produtiva anual de dois milhões de toneladas de alumínio.

Empréstimo do China Development Bank para Rosneft e Transneft, Rússia, 2009 – Em outubro de 2009, Rússia e China anunciaram um acordo, que envolveu o financiamento por parte dos chineses, visando à construção de um oleoduto que ligaria Skovorodino na Sibéria à Daqing no norte da China. O China Development Bank acertou um empréstimo de US\$ 25 bilhões, a serem pagos em vinte anos, para as petrolíferas estatais russas Rosneft e

Transneft. A primeira é a maior petrolífera russa e a segunda detém praticamente o monopólio dos oleodutos na Rússia, transportando mais de 90% de toda a produção do país. Seria, portanto, a construtora e operadora do oleoduto. Este é o primeiro oleoduto que ligaria a Rússia à China e ao Oceano Pacífico. A expectativa é que os dutos transportem 600 mil barris de petróleo diariamente, dentre os quais 300 mil seriam destinados à China. Esperava-se que a partir de 2011 o acordo rendesse 15 milhões de toneladas de petróleo anuais para a China, a serem pagos ao preço de mercado no momento da compra. Pelo acordo, o pagamento pelo empréstimo seria quitado em dinheiro baseado nas taxas de juros de mercado e não com o fornecimento de petróleo ou com participação acionária nas companhias russas.

Sinopec e Petrobrás, Brasil, 2009 – Em maio de 2009, a Petrobrás anunciou um empréstimo de US\$ 10 bilhões do China Development Bank a serem pagos em 10 anos. Como contrapartida, a empresa brasileira forneceria à China Chemical and Petroleum Corp. (Sinopec) 150 mil barris de petróleo por dia no primeiro ano e 200 mil barris diários nos nove anos subsequentes. Os barris seriam vendidos à empresa chinesa ao preço de mercado e o dinheiro seria usado para quitar o empréstimo. Ultimamente o Brasil tem experimentado uma série de descobertas de grandes campos petrolíferos na chamada Camada Pré-Sal. Estes campos porém são de difícil exploração, requerendo uma complexa operação e desenvolvimento de tecnologia apropriada. Consequentemente, faz-se necessário enormes investimentos a fim de tornar os campos produtivos. Desta forma, a Petrobrás vem desde 2008 negociando empréstimos com os chineses como uma alternativa para a perda de recursos devido à queda do preço do petróleo e também para a falta de liquidez internacional. A Sinopec e a Petrobrás assinaram ainda um memorando de entendimento, o qual delineia a cooperação em diversas áreas de interesse mútuo, como exploração, refino, petroquímica e o suprimento de bens e serviços.

2.3 Gap tecnológico e ativos estratégicos

Atualmente, com a integração econômica mundial, o processo de criação das empresas tornou-se cada vez mais disperso pelo globo. Inovação tecnológica e P&D tem se tornado motivações essenciais para a internacionalização das operações das companhias. As

multinacionais, como “produtoras de conhecimento técnico”, alteraram seu padrão centralizado de P&D para um padrão descentralizado, porém integrado, através de investimentos externos no setor tecnológico. Essa expansão na área de P&D não mais se mostra restrito a países desenvolvidos, mas abrange também países em desenvolvimento (ZHANG, 2010). Além do acesso à tecnologia, também se mostra estratégico para as firmas chinesas a obtenção de marcas já estabelecidas, bem sucedidas, que sejam aceitas pelo público e que tenham canais de distribuição que permitam o acesso a novos mercados.

Partindo de um baixo nível de capacidade tecnológica, as firmas chinesas concentravam, até pouco tempo atrás, seus esforços de desenvolvimento tecnológico no processo de engenharia reversa e importação de tecnologias (OECD, 2008). Nos últimos anos, entretanto, devido à maior competição doméstica e margens de lucro mais estreitas, em função tanto do desenvolvimento do setor privado como da abertura do mercado aos agentes externos, as firmas chinesas ganharam um incentivo para a condução de projetos de P&D como forma de melhorar a competitividade.

Internamente, o governo chinês vem tendo um papel de incentivo às empresas nacionais no que diz respeito à criação de novas tecnologias. Entretanto, a maneira a ser encontrada para transformar o aprendizado tecnológico do paradigma da “imitação” para o da “inovação” constitui-se em uma das principais questões não resolvidas na agenda do Governo (ZHANG, 2010). Isto é demonstrado pelo “Plano Estratégico de Médio e Longo Prazo para o Desenvolvimento da Ciência e Tecnologia”, o qual estabelece objetivos prioritários na área de ciência e tecnologia que visam fazer com que a China em 2020 torne-se uma sociedade inovadora. Dentre as metas para 2020 estão o aumento dos gastos em P&D de 1,34% em 2005 para 2,5% do PIB e a diminuição da dependência tecnológica externa.

De fato, é possível observar ultimamente o rápido crescimento de recursos destinados à P&D na China. De 1995 a 2005, o montante destinado a este setor cresceu a uma taxa de 19% ao ano, chegando a US\$ 30 bilhões em 2005, o sexto maior do mundo. Em termos de números de pesquisadores, a China, desde 2000, fica atrás somente dos EUA. Entre 1995 e 2004, a participação mundial de publicações científicas chinesas cresceu de 2%

para 6,5%. A China fica somente atrás do EUA em termos de publicações relativas à nanotecnologia (OECD, 2008).

Os investimentos externos chineses relacionados ao ramo tecnológico acontecem predominantemente nos países com maior grau de industrialização, principalmente nos EUA e nos países europeus, os quais despertam o interesse dos chineses por serem referências no setor de tecnologia. Zhang, 2010, descreve três possíveis caminhos de internacionalização a serem tomados pela empresas chinesas: (1) A formação de joint-ventures com firmas estrangeiras, onde as empresas chinesas, gradualmente, incorporariam as tecnologias e habilidades necessárias para ascender na cadeia de valor. (2) Aquisições: este tipo de investimento pode não somente assegurar a disponibilidade de recursos naturais como também acelerar o processo de ganho de know-how tecnológico, habilidade em P&D, e aquisição de marcas internacionais. (3) Investimentos “greenfield”²⁹: uma expansão internacional que visa, além da exploração tecnológica, ao ganho de reconhecimento internacional da marca e também ao melhoramento das técnicas de controle gerencial em um contexto de integração global.

Tabela 2.2: Alguns centros de P&D e design no exterior de firmas chinesas

Firma Chinesa	Localização	Setor
Huawei	Centros de P&D na Suécia, EUA, Índia e Rússia	Telecomunicações
ZTE	Centros de P&D na Suécia e Índia	Telecomunicações
Glanz Group	Centro de P&D nos EUA	Eletrônicos
Konka	Centro de P&D nos EUA	Eletrônicos
Haier	Centros de P&D Nos EUA, Alemanha, Índia e centro de design em Bostons (EUA) de P&D Nos EUA	Eletrônicos e TI
kelon	Centro de design no Japão	Eletrônicos
Foton Motor	Centros de P&D no Japão e na Alemanha	Automotivo

Fonte: OECD, 2008

De acordo com o relatório OECD Review of Innovation Policy China de 2008, firmas chinesas, principalmente nos setores de eletrônica e tecnologia da informação e comunicação, iniciaram atividades de P&D tanto por meio de aquisição de firmas estrangeiras como pelo estabelecimento de centros de P&D nos países membros da OECD. O

²⁹ Investimentos greenfield são aqueles em que uma empresa estrangeira, em vez de aportar recursos em uma joint venture ou na aquisição de uma empresa já atuante, opta pela construção da estrutura necessária à operação produtiva.

acesso a estes centros por meio de fusões e aquisições se mostra um recurso comumente utilizado pela firmas chinesas. O acordo entre a chinesa TCL e a francesa Thompson incluiu os centros de P&D da empresa européia na Alemanha, em Cingapura e nos EUA. A Lenovo, em seu acordo com a IBM, adquiriu a propriedade dos centros de P&D da companhia americana no Japão e nos EUA. Já em 2005, a JAC Motors estabeleceu seu primeiro centro de P&D fora da China em Turim, na Itália, focado em design automotivo. Estar próximo a centros de excelência em design e o engajamento em atividades de P&D do setor automotivo são as motivações principais para a companhia (ZHANG, 2010). A região da Itália concentra diversos líderes em design da indústria automobilística, como a Fiat e a Betorner.

A China carece ainda de marcas reconhecidas em âmbito mundial. De acordo com o ranking das 100 maiores marcas do mundo de 2011³⁰, liderado pela Coca Cola, dentre as 10 maiores marcas, todas são americanas, e dentre as 100 maiores, nenhuma é chinesa. A obtenção de marcas de boa reputação e que ofereçam boa entrada nos mercados mais desenvolvidos se mostra, então, relevante na decisão de investir para as empresas chinesas. Como Child e Rodrigues (2005) destacam, a vantagem de custo é relativamente importante quando se refere a produtos de baixa tecnologia que são vendidos em mercados de baixo poder aquisitivo. Porém, para competir em mercados de alto valor agregado, a diferenciação da marca se torna quase um pré-requisito. A vantagem de uma marca se nota quando o consumidor aceita pagar um valor maior pelo produto mesmo que existam outros com qualidade similar por um preço menor. A diferenciação e a reputação podem ser suficientes a fim de competir, por exemplo, na indústria de componentes automotivos, onde os consumidores julgam a qualidade e a performance do produto através de sua própria experiência (CHILD e RODRIGUES, 2005).

As empresas chinesas geralmente procuram por “barganhas” nos mercados americano e europeu. Por “barganhas” entenda-se empresas com boa reputação porém em dificuldades financeiras. Desta forma, a compra destas firmas é um modo de marcar presença nos mercados desenvolvidos. Outra vantagem desta estratégia é o fato da compradora chinesa não precisar gastar décadas construindo o nome de uma marca. Um caso emblemático foi a venda da montadora Volvo por parte da Ford para a chinesa Geely

³⁰ “100 Best Global Brands”, elaborado pela Interbrand

por US\$ 1,8 bilhão, em 2010. A montadora chinesa garantiu a produção da Volvo na Bégica e na Suécia, com investimentos nestes países de aproximadamente US\$ 900 milhões, colocando, assim, um pé na Europa e outro nos EUA, beneficiando-se da rede Volvo já instalada³¹. Este é o típico cenário em que uma empresa se beneficia, através da aquisição, de vários ativos estratégicos, como a obtenção de tecnologia, acesso a novos mercados, incorporação de pessoal qualificado e uma marca reconhecida.

Com a crescente maturidade das firmas chinesas, grande parte dos IEDs empreendidos por estas volta-se para a obtenção de ativos intangíveis, como a propriedade de tecnologias de ponta, tanto através de projetos de construção de novas plantas quanto através de aquisições e formação de *joint-ventures*. A aquisição de marcas e tecnologias estrangeiras é visto frequentemente como um atalho para o reconhecimento internacional de uma companhia produtora de alta qualidade, com um extenso portfólio de tecnologias e serviços, e eficientes canais de distribuição (GUGLER e BOIER, 2008).

Pode-se dizer que atualmente a China se encontra em estágio similar àquele experimentado por Japão, na década de 80, e Coreia do Sul, na década de 90, com relação ao processo de internacionalização de suas empresas. As companhias chinesas se encontram em meio esforços para a transição da condição de produtores de bens manufaturados de baixo valor agregado para fornecedores de produtos com maior demanda tecnológica.

2.4 Busca por eficiência (custos)

A procura por baixos custos de produção não era, até meados da primeira década deste século, uma motivação destacada na decisão de investir fora do país. Isso se devia basicamente à imensa oferta de mão de obra barata disponível na China. Recentemente, porém, um novo panorama surgiu com o contínuo aumento dos custos salariais, os quais subiram nos últimos dois anos entre 15% e 20%³². Atualmente a China possui um dos trabalhadores mais caros entre os países emergentes da Ásia, considerando todas as

³¹ Revista História Viva, especial grandes temas nº 34.

³² Jornal Valor Econômico, 10 de novembro de 2011. Chineses vão ao exterior buscar produção barata.

obrigações salariais³³. Desta forma, as indústrias tendem a sair a procura de novas regiões, mais comumente no sudeste asiático e na África, onde o custo da mão de obra seja inferior, a fim de deslocarem suas linhas de produção. Neste contexto, também é levado em consideração pelas empresas incentivos tributários e eventuais benefícios especiais que elas possam ter ao instalarem-se em outras localidades. Empresas chinesas têm investido em países africanos como Lesoto, Malauí, Senegal e Suazilândia para beneficiarem-se de tratamentos especiais³⁴ (duty free) concedidos pelos países desenvolvidos às exportações destes países (GUGLER E BOIER, 2008). Assim, nos setores onde a pressão competitiva é muito elevada, os investimentos que buscam por maior eficiência via redução de custo tendem a ganhar destaque com o tempo.

Entretanto, existem grandes entraves para que este movimento ocorra de maneira mais consistente. Os custos referentes às dificuldades logísticas operacional e à falta de infraestrutura dos países menos desenvolvidos podem superar a economia de recursos com mão de obra e incentivos fiscais. Vale mencionar, como exemplo, a reportagem publicada no jornal Valor Econômico de 10 de novembro de 2011, intitulada *“Chineses vão ao exterior buscar produção barata”*. A reportagem cita que Frank Leung, um dono de empresas de sapatos femininos de Hong Kong, que tem sua produção em Dogguan, no sudeste chinês, pensou em transferir sua base de produção para outro país devido aos crescentes custos de mão de obra na China e à alta do Yuan. Após fazer visitas a Bangladesh e Etiópia concluiu que, apesar dos dois países possuírem incentivos fiscais e menores custos salariais, a mudança não compensaria devido a problemas como os intensos congestionamentos de tráfego, distribuição irregular de energia e grande distância dos fornecedores ou inclusive a falta destes.

Desta forma, as três primeiras motivações exploradas no presente capítulo constituem os principais incentivos das empresas chinesas a se engajarem fora das fronteiras do país. Em muito países, principalmente os desenvolvidos, a busca pela redução de custos se mostra uma motivação essencial. Na China, segundo o WIR de 2006 da UNCTAD, este

³³ Devonshire 2011

³⁴ Por exemplo, o African Growth and Opportunity Act, que é uma legislação aprovada pelo Congresso Americano no ano de 2000, tem o propósito de desenvolver as relações entre os EUA e países sub-saarianos através, por exemplo, de isenção de tarifas de importações dos produtos advindos destes países, desde que eles atendam certos pré-requisitos.

ainda não se mostrava relevante até pouco tempo atrás, dado os custos relativamente baixos da mão de obra chinesa. Este cenário, todavia, tende a mudar no médio prazo devido aos recentes aumentos do custo do trabalho no país. Isso em função do excesso de demanda por trabalho e da política do governo de aumento do salário mínimo.

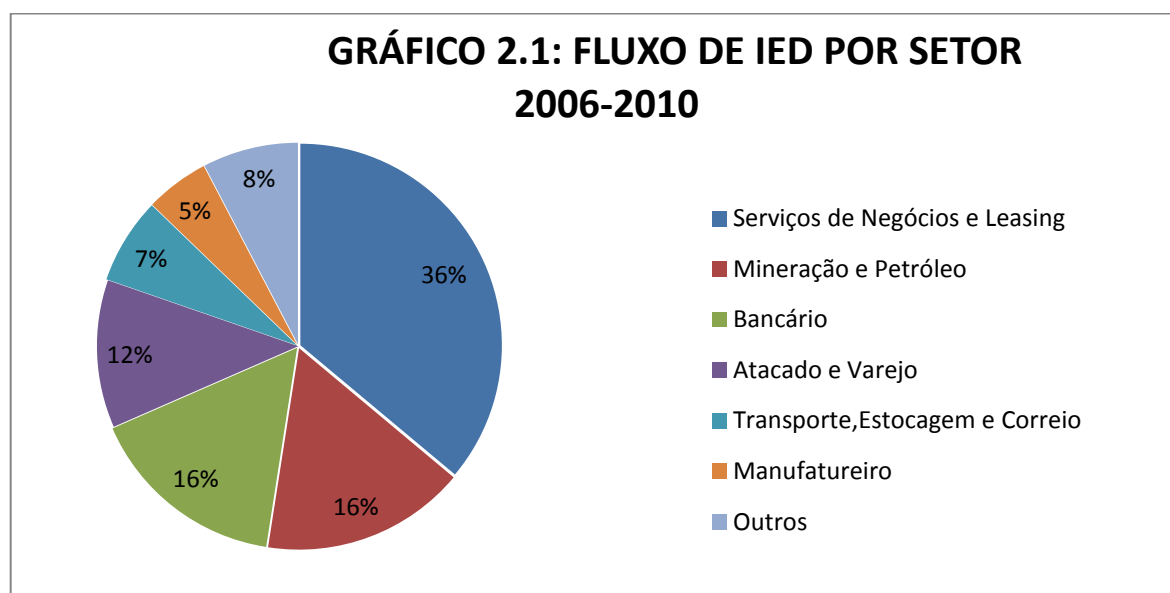
Assim, os investimentos externos feitos pelas firmas chinesas são empreendidos, principalmente, pela mescla das motivações apresentadas neste capítulo, acontecendo, não raramente, de mais de uma delas estarem presentes simultaneamente em uma decisão de investimento. A busca em assegurar o acesso a recursos naturais vem da necessidade de dar suporte à expansão industrial e urbana do país. Devido aos altos valores normalmente necessários para este tipo de investimento, os esforços se dão de forma mais concentrada, isto é, através de um número menor de grandes empresas, geralmente estatais, com forte apoio governamental e acesso privilegiado a crédito. Já as motivações relacionadas com a busca por mercados e de obtenção de novas tecnologias e de outros ativos estratégicos se mostram intimamente ligadas. A competição interna, cada vez mais acirrada, obriga as firmas a se lançarem ao exterior atrás de novos mercados e de novas tecnologias que lhes permitam uma maior competitividade. Desta maneira, as empresas, ao ingressarem nesses novos mercados, podem fazê-lo de forma que também tenham acesso a tecnologias e canais de distribuição mais eficientes.

2.5 Distribuição setorial

Os investimentos externos chineses apresentam uma ampla variação quanto aos setores investidores e, em certa medida, são um espelho da diversificação industrial da China. Essa diversificação, por sua vez, se deve, em muito, à criação de uma classe média com padrões de consumo e de demandas ocidentais. Isto permite, e até certo ponto exige, que as empresas variem seus ramos de atuação e conduzam os aportes necessários para atender uma demanda de grande escala cada vez maior. De maneira geral, o setor de serviços, o qual é subdividido em diversos outros setores, atrai a maior porção dos IEDs, seguido do setor primário, o qual engloba mineração, petróleo, pesca e agricultura. Para a análise da distribuição setorial dos IEDs chineses no resto do mundo serão utilizados os dados disponibilizados pelo Ministério do Comércio da China (MOFCOM) através do

Statistical Bulletin of Outward Foreign Investment (vários anos). Estes dados são também utilizados por grande parte dos autores que compõem a bibliografia deste trabalho.

Os IEDs da China no resto do mundo se concentram fortemente em seis setores e o que mais se destaca é o de “serviços de negócios (ou serviços empresariais) e leasing”. Entre 2006 e 2010 o fluxo de investimentos neste setor correspondeu a cerca de 36% do total dos IEDs chineses e o estoque ao final de 2010 somava aproximadamente 30%. Além deste também se apresentam com destaque os seguintes setores com os respectivos dados de fluxo de investimento entre 2006 e 2010 e o estoque total ao fim de 2010: mineração e petróleo (fluxo entre 2010 e 2006 de 16,37% / estoque ao fim de 2010 de 14,08%); financeiro (16%/ 17,2%); atacado e varejo (11,85%/ 13,24%); transporte, estocagem e correio (6,71%/7,31%); e por fim a indústria manufatureira (5,11%/5,61%). Os outros setores somados foram responsáveis por aproximadamente 7,5% do fluxo entre 2006 e 2010 com estoque de IED ao final de 2010 correspondendo a 11,68%. Verifica-se, portanto, que a maior parte dos investimentos chineses fora do país se concentra no setor de serviços, seguido, respectivamente, pelo setor primário e manufatureiro.



Fonte: Cálculos próprios a partir de dados do MOFCOM (Ministério do Comércio da China)

A grande participação do setor de serviços de negócios e leasing, segundo Duncan Freeman, pesquisador do Brussel Institute of Contemporary China Studies, não se deve, integralmente, ao fato das empresas chinesas estarem efetivamente realizando

investimentos nesta área. Segundo o pesquisador, muitas empresas, no seu processo de internacionalização, estabelecem holdings em paraísos fiscais, como nas Ilhas Caymans e nas Ilhas Virgens, onde o rastreamento da destinação final dos recursos fica comprometido. Desta forma, para propósitos estatísticos, estes recursos são contabilizados no setor de “serviços de negócios e leasing”.

Não significa, porém, que este setor não receba investimentos de fato. Pelo contrário, devido à grande interação econômica e comercial desenvolvida nas últimas décadas entre a China e o resto do mundo, diversas firmas se estabeleceram no exterior com o intuito de ofertar variados serviços de suporte às atividades de empresas chinesas em outros países e, também, na mão inversa, facilitar o ingresso de companhias estrangeiras no mercado chinês, auxiliando, desta forma, as empresas em ambientes a elas pouco familiares. Estes serviços podem incluir consultorias em geral, amparo jurídico, contabilidade, pesquisa e análise de mercados, assistência logística e comercial entre outros. Em 2010, na cidade de Nova York, a chinesa Vantone Holdings estabeleceu o China Center New York, um centro comercial que visa oferecer diversos serviços a multinacionais focadas em negócios entre os mercados americano e chinês, e que coloca-se como uma porta de entrada para aquelas firmas chinesas que objetivam entrar nos EUA. O centro presta auxílio, entre outras coisas, em questões fiscais, legislativas e aluga espaços para escritórios e conferências. Atualmente funcionando no “7 World Trade Center”, o centro se mudará em 2014, o “1 World Trade Center”, ainda em construção, onde ocupará seis andares e aproximadamente 19 mil metros quadrados, dando a dimensão do empreendimento.

O setor de mineração e petróleo apresenta uma grande oscilação com relação à participação no fluxo total de IED. Isto porque poucos investimentos nesta área podem movimentar grandes somas. Uma única grande negociação pode elevar consideravelmente o valor total deste setor no que se refere aos investimentos externos em um determinado ano. Por outro lado, se o número de investimentos neste setor cair, haverá, provavelmente, uma queda considerável no montante investido. Em 2008 e 2010, por exemplo, este setor foi responsável por, respectivamente, 10,42% e 8,31% dos IEDs da China. Já em 2004 e 2006 estes valores foram de 32,74% e 40,35%, respectivamente. Explicações mais detalhadas deste setor já foram abordadas anteriormente.

O setor financeiro, por sua vez, vem apresentando um consistente movimento de expansão nos últimos anos. Desde 2006, quando passou a ser contabilizado nas estatísticas de IED, teve uma participação média anual de pouco mais de 15%, chegando a 25% em 2008. Segundo dados do MOFCOM (Ministério do Comércio da China), dos US\$ 8,63 bilhões investidos pelo setor em 2010, US\$ 6,71 foram aportados no setor bancário. Os bancos comerciais estatais estabeleceram 59 filiais e 17 instituições associadas em 34 países. Com relação ao estoque de IED, o setor alcançou, no mesmo ano, um valor de US\$ 55,25 bilhões, dos quais 80,8% pertencem ao setor bancário, 4,5% ao setor de securities, 1,5% ao setor de seguros e 13,2% foram investidos por outros agentes financeiros.

Existem duas motivações básicas para o processo de internacionalização das instituições do setor. A primeira é garantir assistência aos clientes corporativos em seus negócios no exterior. A manutenção destes clientes se mostra uma prioridade para os bancos chineses, uma vez que a competição doméstica aumenta continuamente com a entrada de conglomerados estrangeiros, como o Citigroup, no mercado interno, fazendo com que o empresariado chinês tenha cada vez mais contato com as instituições estrangeiras. Em segundo lugar, os bancos chineses vêem a internacionalização como chance de desenvolverem suas habilidades gerenciais, organizacionais e obterem *expertise* em áreas como avaliação de risco. Em 2007 o China Development Bank adquiriu uma fatia do inglês Barclays Bank. Os bancos, então, formaram uma aliança estratégica inicialmente focada no mercado de commodities. A intenção era aliar a forte atuação do banco chinês na China com a presença de mercado do banco inglês no setor de commodity e também a experiência no gerenciamento de risco.

O setor de atacado e varejo na China também vem evoluindo nos últimos vinte anos. Até o início da década de 90 o setor de distribuição era marcado por um controle rígido e centralizado. Desde então, com as reformas econômicas empreendidas, um sistema mais flexível e orientado pelo mercado vem se desenvolvendo. Este novo perfil permite que, cada vez mais, novos empreendimentos ocorram nesta área. Outro ponto a destacar é o amadurecimento do setor após a entrada da China na OMC, o que implicou em uma gradual liberalização do ingresso de companhias estrangeiras do ramo no mercado interno.

Até 2010, o setor de distribuição apresentava-se como a atividade com o maior grau de abertura e com uma acirrada competição. Cerca de 80% dos 50 maiores varejistas do mundo mantinham presença comercial no país³⁵. Desta forma, a busca por novos mercados começa a se tornar uma válvula de escape para a competitividade interna na China, apesar das boas perspectivas de crescimento do mercado consumidor chinês. Investimentos externos neste setor também ocorrem como forma de apoio às exportações chinesas e têm recebido forte suporte governamental.

Outro ramo intimamente relacionado com as atividades de exportação e importação é o de “transporte, estocagem e correio”. Os investimentos nesta área são feitos ao longo dos canais e rotas comerciais que ligam a China com o resto do mundo. Segundo informações do MOFCOM, dentre as 20 maiores empresas chinesas em termos de estoque de IED, cinco atuam neste setor, com destaque para a China Ocean Shipping Company (COSCO), que aparece na quinta colocação, atrás apenas de corporações atuantes na área de recursos naturais. A China Merchants Group, outro conglomerado do ramo, atualmente lidera um consórcio que pretende investir US\$ 500 milhões na construção de um porto de containeres em Sri Lanka, com previsão de início das operações para 2013. O porto teria a função logística de expandir as oportunidades de negócios no sul asiático e leste africano.

Na indústria manufatureira o valor total dos investimentos externos chineses perdeu, nos últimos anos, espaço em participação para os outros setores. O setor engloba os subsetores de: comunicação, computação, equipamentos eletrônicos, têxtil e inclui também as indústrias farmacêutica e automobilística, dentre outros. Em 2005, no embalo da aquisição da divisão de microcomputadores da IBM pela Lenovo, esse “*share*” chegou a 18% de todo o IED do país verificado em pouco mais de US\$ 12 bilhões naquele ano. Já em 2010, embora tenha mais que dobrado em relação a 2009, alcançando cerca de US\$ 4,6 bilhões, a participação do setor ficou em 6,8% de US\$ 68 bilhões do total de IED. O decréscimo desta participação da indústria manufatureira deve-se, parcialmente, ao aumento relativo dos investimentos nos outros setores.

³⁵ Fan, 2010, pg 3

Wang e Wang (2011) destacam duas características peculiares do setor. Primeiramente, o perfil dos investimentos é composto majoritariamente por empresas privadas, as quais são responsáveis por 62% do número de investimentos e 64% do valor investido, um contraste com os 72% dos IEDs totais da China, que são aportados por empresas estatais. Em segundo lugar, a maioria dos investimentos se dirige às economias industrializadas. Para as firmas privadas, estas economias foram o destino de 65% dos projetos e 81% do valor dos investimentos, enquanto que para as estatais estes valores são ainda mais significativos, chegando, respectivamente, a 87% e 95%.

As motivações que impulsionam os investimentos externos do setor são diversas. A indústria de manufaturas chinesa enfrenta atualmente uma severa competição com empresas estrangeiras no mercado doméstico. Desta forma, as companhias são impelidas a lançarem-se internacionalmente em busca de novos mercados e também de ativos, como centros de pesquisa e tecnologia, canais de distribuição, e novas marcas, dentre outros. Este processo pode dar-se através de fusões, aquisições, estabelecimentos de centros de P&D e formação de joint ventures. Em 2003, a TCL, maior fabricante de televisores da China, e a francesa Thomson Eletronics estabeleceram uma joint venture, com posição dominante dos chineses. A associação permitiu à TCL tirar proveito da presença da Thomson nos mercados americano e europeu, assim como acessar as instalações de P&D da empresa francesa em Cingapura, no México, e na própria Europa.

Os seis setores apresentados são, de acordo com estatísticas do MOFCOM, os que mais aportam investimentos no exterior. Dentre os outros setores, que somados foram responsáveis por aproximadamente 7,5% do fluxo de IED entre 2004 e 2010, estão, por exemplo: “construção”, “real state”, “produção e suprimentos de eletricidade, gás e água”, “agricultura, silvicultura e pesca”.

CAP 3 - A DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA DOS IEDs CHINESES

Este capítulo visa a tecer uma análise sobre a distribuição geográfica dos investimentos externos da China. Há, porém, dificuldades em se traçar o destino final dos recursos que saem do país. Isto porque, de acordo com as estatísticas do MOFCOM, mais de 70% do fluxo de IED chinês se dá em direção a paraísos fiscais, onde o rastreamento destes recursos fica comprometido. Entre 2008 e 2010 cerca de 73% do fluxo IED chinês foram aportados em três economias: Hong Kong (62%), Ilhas Cayman (5,6%) e Ilhas Virgens Britânicas (5,4%). Esta situação é resultado, em parte, do restrito controle de capitais implementado pelo governo chinês, o que limita o acesso do mercado de capital doméstico. Diante deste fato, centros financeiros *offshore* podem efetivamente servir como base para o estabelecimento de sedes regionais das empresas, *holdings* ou qualquer outro tipo de instituição para os quais serviços financeiros eficientes e liberdade de fluxo de capital sejam essenciais. Transferindo capital para esses centros financeiros, as companhias chinesas podem, ainda, diversificar riscos domésticos e ganhar flexibilidade em seu próprio financiamento³⁶. Vale ressaltar que Hong Kong, apesar de ter sido reincorporado à China em 1997, é considerado um território a parte no que se refere às mensurações oficiais de IED.

Desta forma, dada a dificuldade de expor numericamente o montante de IED dirigido a outras regiões do globo, pretende-se, principalmente, abordar o assunto por meio do perfil dos investimentos em áreas de interesse da China e de suas empresas em cada região. É interessante ressaltar, de início, que o montante investido em cada região pode ser maior do que as estatísticas oficiais sugerem, dado que os investimentos externos feitos pelas empresas podem se dar, como citado anteriormente, por meio de paraísos fiscais. Um levantamento anual feito pela entidade americana The Heritage Foundation, intitulado China Global Investment Tracker, procura solucionar este problema por meio da tentativa de rastrear o destino final dos investimentos chineses. Para montar o quebra-cabeça, o pesquisador do Centro de Estudos Asiáticos da entidade, Derek Scissors, baseia-se em anúncios de empresas, relatórios de instituições multilaterais, informações de governos e empresas locais. Também não são considerados investimentos em títulos públicos ou investimentos abaixo dos US\$ 100 milhões. Segundo o pesquisador “há uma série de

³⁶ OECD, 2008b, China Outward Direct Investment

*dificuldades de se conseguir esses dados (destino final dos investimentos) por país , já que o Ministério do Comércio chinês considera Hong Hong como destino final quando, na maioria das vezes, é apenas uma ponte para os recursos.”*³⁷. A figura 3.1 mostra as regiões alvos das intenções, efetivadas ou não, de investimentos diretos chineses entre janeiro de 2005 e junho de 2011. O estudo aponta ainda que, no período analisado, mais de 70 projetos de investimentos, com valor acima de US\$ 100 milhões, fracassaram. Isto totalizou US\$ 165 bilhões em tentativas não concretizadas de investimentos. Entre 2006 e 2010 a entidade estimou um total de US\$ 215 bilhões em IED efetivamente realizados por parte da China, números muito próximos aos US\$ 218 bilhões contabilizados pelo MOFCOM.

Levando-se em conta, desta forma, os critérios do levantamento, os quais consideram os investimentos feitos entre janeiro de 2005 e julho de 2011, a Austrália é o principal país de destino dos investimentos chineses, seguido dos EUA. O estudo ainda estaria de acordo com os dados do MOFCOM no que se refere à Ásia como o maior recebedor continental dos IED da China. A América Latina também aparece com destaque, principalmente pela busca de recursos naturais pela China.

A seguir serão apresentadas sucintas explanações sobre os investimentos chineses na Ásia (excluindo o Oriente Médio), Oriente Médio, América Latina, Estados Unidos, Europa e Oceania.

³⁷ Ver Salek, 2011

FIGURA 3.1: Intenções de investimentos diretos chineses, efetivados ou não, entre jan/2005 e Jun/2006, por região



3.1 Ásia

O primeiro fator que se destaca ao observar os dados sobre a distribuição global de IED da China é que estes são fortemente direcionados para a Ásia (72% do estoque total), e dentro da Ásia são altamente concentrados em Hong Kong, maior recebedor unitário destes investimentos, com cerca de US\$ 200 bilhões em estoques em 2010 (62% do total) segundo os dados do MOFCOM. Este fenômeno pode ser explicado pelo papel desta região administrativa em funcionar como uma plataforma na qual as empresas podem levantar fundos para suas atividades domésticas, bem como para projetos no exterior (OECD, 2008b). Desta forma, Hong Kong tornou-se um entreposto de relacionamento da China com o resto

do mundo. Devido à sua tradição comercial e por ter uma das economias mais liberais do planeta, as empresas chinesas enxergam Hong Kong como uma ponte de contato com as outras regiões e se utilizam da expertise local para tentar, muitas vezes, suprir a falta de experiência no trato internacional decorrentes de décadas de fechamento e controle econômico. Assim, é provável que grande parte deste fluxo de investimentos não fique, de fato, em Hong Kong, e seja canalizado para outros países ou inclusive retorne para a própria China em forma de IED, num fenômeno conhecido como round-tripping³⁸. Estima-se que uma grande parte do capital criado na China seja enviado a paraísos fiscais, onde são criadas holdings, para beneficiar-se de melhores serviços financeiros, e permanecem por lá esperando por oportunidades de retorno ao país³⁹. Isto ocorre principalmente por causa do tratamento preferencial dado ao capital estrangeiro que entra em forma de IED na China, fazendo com que as empresas tentem ludibriar o governo e suas regulações mandando recursos para fora e trazendo-os de volta sob a forma de IED.

O interesse da China na Ásia, entretanto, vai muito além de Hong Kong. O país vem tendo um papel fundamental na integração regional à medida em que se apresenta como principal influência econômica e encontra um ambiente receptivo a investimentos perto de casa. Neste contexto, os países que integram o bloco ASEAN⁴⁰ ganham destacada importância estratégica para a China⁴¹. Devido à heterogeneidade da região, os países do bloco recebem investimentos chineses por variadas motivações. A China investe em Myanmar e na Indonésia para ter acesso a recursos naturais; investe em Cingapura por causa das vantagens logísticas, das instituições legais e financeiras e também devido a proximidade cultural; e investe no Vietnã e Camboja em busca de menores custos. Investimentos na ASEAN permitem ainda acesso a um imenso mercado consumidor. Olhando para um futuro próximo, os investimentos da China na região tendem a vir, também, na esteira do acordo de livre comércio (China-ASEAN Free Trade Agreement) entre

³⁸ O round-tripping se refere a um investimento feito por um residente chinês em uma empresa doméstica, porém feito através de uma companhia offshore. Por exemplo, um residente estabelece uma holding em um paraíso fiscal como Hong Kong ou as Ilhas Cayman e investe nesta companhia para controlar uma empresa doméstica através de aquisição ou outros artifícios contratuais.

³⁹ Xiao, 2004

⁴⁰ ASEAN (Association of South-East Asian Nations) é um bloco regional composto por dez países: Vietnã, Filipinas, Cingapura, Tailândia, Malásia, Laos, Indonésia, Camboja, Myanmar e Brunei.

⁴¹ Um exemplo disso foi o estabelecimento do tratado de livre comércio (China-ASEAN Free Trade Agreement) entre a China e os membros do bloco, que vigora desde 2010.

os chineses e os países membros do bloco, o qual prevê igualdade de tratamento entre companhias locais e estrangeiras, com algumas exceções.

As estratégias de internacionalização das firmas chinesas passam, então , em grande medida, pela expansão da presença nos países do ASEAN, os quais constituem um mercado consumidor de 600 milhões de pessoas. Embora não seja, como dito, um bloco homogêneo sob muitos aspectos, as economias dos países membros se mostram fortemente ligadas entre si e com a China. Neste cenário, é razoável que as empresas e os exportadores chineses queiram se posicionar da melhor maneira possível a fim de tirar o maior proveito de um mercado crescentemente integrado. A produtora de eletrônicos TCL se estabeleceu no Vietnã na última década motivada pelo grande mercado consumidor e também pelo vigoroso crescimento econômico do país. A empresa, antes exportadora de produtos para o Vietnã, estabeleceu subsidiárias no país vizinho e opera atualmente com uma capacidade de produção anual de 600 mil televisores. Desta forma, a companhia, além de se aproximar do consumidor local, se beneficia de uma consistente redução dos custos de transação.

Devido à proximidade, o setor de infraestrutura aparece como um elemento extremamente relevante no que se refere aos investimentos chineses na região. Os planos objetivam promover o desenvolvimento comercial e econômico da região no esteio do já mencionado acordo de livre comércio entre a China e os países do ASEAN. Existem atualmente diversos projetos focados no desenvolvimento das malhas de comunicação e transporte entre a China e os países vizinhos, os quais incluem planos para a construção de uma infraestrutura ferroviária para trens de alta velocidade interconectando a China, Tailândia, Camboja, Laos, Vietnã, Malásia e Cingapura. Isto iria, por conseguinte, beneficiar amplamente diversos setores industriais, desde ramos intensivos em mão de obra, como o manufatureiro, até a atividade extrativista, uma vez que as empresas chinesas em várias áreas estão em vias de atingir o limite de suas economias de escala domesticamente.

A indústria manufatureira também já começou o processo de realocação da produção para países vizinhos a fim de tirar vantagem de menores custos de mão de obra. Os custos do trabalho no Vietnã são de aproximadamente dois terços dos observados na China e em outros países, como o Camboja, o preço do trabalhador pode ser ainda menor.

Desta maneira, ao transferirem suas linhas de produção para regiões de menores custos, as firmas chinesas podem se beneficiar duplamente, seja por terem seus produtos mais competitivos internamente seja por ganharem presença nos mercados vizinhos.

Por fim, os investimentos da China nos países mais desenvolvidos do continente, Coréia do Sul e Japão, apresentam um perfil completamente distinto. Neste caso, as empresas chinesas miram em adquirir principalmente novas tecnologias, marcas reconhecidas e canais de distribuição que lhes permitam ingressar tanto em mercados emergentes quanto em mercados já consolidados. Esse processo se dá em grande parte por meio de fusões e aquisições. Em 2011 a Haier adquiriu a divisão de lavadoras e refrigeradores da japonesa Sanyo no Japão, na Indonésia, na Malásia, nas Filipinas e no Vietnã, bem como a divisão de eletrodomésticos referente aos quatro últimos países. Nas palavras do presidente da Haier, Du Jingguo, assim traduzidas: *“Esta aquisição...nos permite criar uma sinergia na área de pesquisa e desenvolvimento e no sistema de comercialização das duas companhias. Esta é uma oportunidade para Haier de aumentar suas capacitações de P&D e construir uma base de produção de primeira classe no Japão e no sudeste asiático.”*⁴²

Desta forma, vê-se que há uma grande diversidade de setores investidores na Ásia. Investimentos da China na região ocorrem no setor de manufaturas, de infraestrutura, de exploração de recursos naturais e nos ramos varejista e atacadista, dentre outros.

3.2 Oriente Médio

Fornecedores de 50% de toda a demanda de petróleo da China, os exportadores petrolíferos do Oriente Médio são a maior fonte deste produto para esse país asiático. A busca chinesa em assegurar acesso a fontes de energia, como petróleo e gás, delineia o perfil dos interesses do país na região. Antes um dos maiores produtores de petróleo da Ásia, inclusive com algum excedente exportável, a China passou a importadora desse

⁴² Haier.com <<http://www.haier.com.my/haier-and-sanyo-sign-final-agreement>>

produto em 1993 e hoje é o segundo maior consumidor do planeta. Décadas de vigorosa expansão econômica (a China logrou crescer perto de 9% anualmente desde as reformas econômicas no fim dos anos 70) causaram um crescimento expressivo da demanda por petróleo, o que resultou na impossibilidade do país em ter uma produção doméstica compatível com as necessidades de consumo interno. A produção de petróleo da China alcançou, ao final de 2010, pouco mais de quatro milhões de barris por dia (bpd), enquanto que o consumo chegou a mais de nove milhões de barris diários⁴³. Em decorrência, essa diferença está sendo suprida por meio de importações. Além disso, uma vez que o consumo aumenta numa velocidade maior do que a produção doméstica, as perspectivas são de crescimento da dependência da importação de petróleo⁴⁴. Previsões apontam que na próxima década a China pode superar os EUA como maior consumidor do produto, com uma demanda diária de 17,5 milhões de barris por dia em 2030⁴⁵.

Como resposta a esta situação, o governo iniciou a implementação de uma série de políticas diretas a fim de assegurar um suprimento estável de energia, dentre elas, a política “going global”, que induz as empresas chinesas a internacionalizarem suas operações para melhorarem a alocação de recursos e aumentarem a competitividade global (UNCTAD, 2006). Sob esta política, as companhias petrolíferas chinesas apressaram-se, desde os primeiros estágios dos IEDs do país, em investir internacionalmente e adquirir petróleo e gás de maneira agressiva (QUING, 2011).

Neste contexto, o Oriente Médio aparece como o maior parceiro da China no fornecimento de petróleo e gás. Historicamente, as importações chinesas de petróleo sempre se apoiaram fortemente nos países do Golfo Pérsico, capazes de produzir um petróleo de alta qualidade. Isto devido a falta de refinarias chinesas capacitadas a processar tipos de petróleo mais pesados e com alto teor de enxofre⁴⁶. Desta forma, em 1998, 61% das importações de petróleo do país eram provenientes do Oriente Médio. Em 2008 esse

⁴³ 2011 BP Statistical Review of World Energy

⁴⁴ De acordo com o “2011 BP Statistical Review of World Energy” houve um aumento de 7,1% da produção interna entre 2009 e 2010 e um aumento do consumo de 10,4% no mesmo período.

⁴⁵ BP Energy Outlook 2030

⁴⁶ Eurasia Group, 2006

percentual atingiu os 50%, mostrando um esforço do governo chinês em diversificar os fornecedores dessa commodity⁴⁷.

Um exemplo do empenho chinês em garantir o suprimento de petróleo e gás no Oriente Médio foi o acordo firmado em 2004 com o Irã acerca da exploração do campo de Yadavaran naquele país. O entendimento prevê, grosso modo, que a Sinopec seria garantido 50% da produção do campo petrolífero, estimada em 150 mil bpd. Em troca, a empresa chinesa se comprometeu a desenvolver a exploração do campo e também a comprar 10 milhões de toneladas por ano de gás de petróleo liquefeito pelos próximos 25 anos.

No Oriente Médio, além do Irã, a China efetuou em 2010 fluxos de investimentos diretos no Iraque, Kwait, Oman, Catar, Arábia Saudita, Emirados Árabes Unidos e Iêmen. O país, entretanto, vem tentando diversificar seus fornecedores de petróleo a fim de reduzir o risco de interrupção de suprimento. Embora o Oriente Médio ainda seja o maior provedor de petróleo da China, o país vem consolidando sua presença em outros mercados petrolíferos, como a América Latina e principalmente a África.

3.3 África

As relações contemporâneas entre a China e a África remetem à Conferência de Bandung⁴⁸ em 1955, a qual visou a discutir a cooperação econômica e cultural entre as nações asiáticas e africanas. Entre os princípios adotados pela China, naquela ocasião, como guia do relacionamento com os países estrangeiros, e que em certo ponto explicam o comportamento dos chineses diante de certos regimes existente na África, estão: (1) respeito mútuo da soberania e da integridade territorial; (2) não agressão mútua; (3) não ingerência nos assuntos internos; (4) igualdade e vantagens recíprocas; e (5) coexistência pacífica (RIBEIRO, 2008). Nas últimas décadas, com as seguidas reformas econômicas liberalizantes, os chineses começaram a ter um olhar mais atento para essa região. Quando as firmas do país começaram seu processo de internacionalização – principalmente através

⁴⁷ Quing, 2011

⁴⁸ A Conferência de Bandung ocorreu na Indonésia em 1955. O objetivo da mesma era a promoção da cooperação econômica e cultural afro-asiática como forma de oposição ao que era considerado colonialismo ou neocolonialismo dos Estados Unidos da América, da União Soviética ou de outra nação considerada imperialista.

das estatais do ramo de energia, as quais gozavam de farto acesso a crédito – a África, rapidamente, tornou-se um recebedor de capital chinês na busca do país em assegurar o suprimento de commodities, particularmente petróleo (DAVIS, 2010) e minério.

O continente africano, então, vem tendo um peso cada vez maior na agenda política internacional da China devido à sua condição estratégica de supridor de diversos produtos primários. Atualmente o país possui investimentos diretos em praticamente todos os países da região, com destaque para a Argélia, Congo, África do Sul, Nigéria, Sudão, Zâmbia e Angola. Vale ressaltar que, embora o interesse do país na África venha aumentando, a China ainda permanece distante de equiparar os investidores tradicionais da Europa e da América do Norte, sendo responsável por apenas 1% do estoque de investimentos na África (OECD, 2008b)

O setor petrolífero se destaca na atração dos investimentos chineses. Atualmente o continente africano é o segundo maior fornecedor de petróleo para a China. Em 2008, aproximadamente, 30% das importações do produto tiveram origem nos países daquela região⁴⁹. No norte da África os investimentos se concentram principalmente na Argélia e no Líbano. Em ambos os países a CNPC possui participação em blocos de exploração. Já na África sub-saariana os aportes se dão mais notadamente na Nigéria, Sudão, Congo e Angola. Uma particularidade relevante dos investimentos chineses nesses países é que eles geralmente vêm acompanhados de investimentos em infraestrutura. Isto acontece, em parte, como uma contrapartida exigida pelos citados países, pela concessão de direitos de exploração, e, em parte, como uma pré-condição necessária à viabilização da produção pelas companhias, dada a extrema necessidade e carência infraestrutural reinante nesses países. Em 2004 a Sinopec adquiriu direitos sobre 50% de um bloco de petróleo em Angola por cerca de US\$ 725 milhões. Os investimentos para o desenvolvimento e exploração do bloco são estimados em US\$ 1,5 bilhões. O acordo incluiu, ainda, US\$ 2 bilhões em ajuda, por parte da China, para o desenvolvimento de ferrovias no país, que contou com a participação da China Railway Construcion.

⁴⁹ Quian, 2011.

Além da busca estratégica pelo petróleo africano, os investimentos da China no continente também miram outras matérias-primas, como ferro e cobre, no intuito de sustentar o rápido crescimento urbano e industrial do país. Além dos grandes produtores de petróleo como Argélia, Nigéria, Angola e Sudão, dois países ricos em insumos minerais, África do Sul e Zâmbia, estiveram entre os maiores recebedores de investimento direto da China em 2007 (CHEUNG e QUIAN, 2010). A China instaurou em Chanbimbi, no coração do cinturão de cobre da Zâmbia, a primeira de uma série de zonas econômicas especiais⁵⁰ que o país planejou estabelecer na África em parceria com os governos locais. O objetivo principal foi o de catalizar o desenvolvimento econômico e industrial do setor manufatureiro⁵¹ na Zâmbia, com o propósito declarado de elevar os negócios voltados tanto para o mercado doméstico zambiano como para exportações, e operaria sob o princípio de adição de valor agregado (DAVIES, 2010). Para tanto, o investimento principal seria a construção de uma fábrica para a fundição e o beneficiamento de cobre no valor de cerca de US\$ 250 milhões. O investimento total no conglomerado industrial é estimado em aproximadamente US\$ 800 milhões. Outras commodities que as mineradoras chinesas também buscam explorar na região são cobalto, diamante, estanho e urânio. Em 2009 mais de dez firmas chinesas já teriam se estabelecido na zona econômica.

O estabelecimento das ZEE também tem como meta principal aplacar as críticas de que a enxurrada de produtos manufaturados chineses tem prejudicado o processo de industrialização do continente e, desta forma, justificar a estratégia de benefício mútuo da China em relação à África. A intenção é que os conglomerados industriais atraiam e assistam os produtores manufatureiros que queiram instalar suas fábricas na região.

Isto ilustra uma motivação mais contemporânea para os investimentos chineses no continente, que é a busca por mercados. A maior parte dos projetos de investimentos na África tem sido de menor escala, sendo feitos por pequenas e médias empresas dos setores de serviços e manufaturas (OECD, 2008b) no esteio da consistente expansão comercial sino-

⁵⁰ Em novembro de 2010, durante o Fórum de Cooperação China-África, o presidente chinês Hu Jintao anunciou o plano de estabelecimentos de ZEE em diversos países africanos, como a Zâmbia, Nigéria, Egito e Maurício. A intenção é que as ZEEs auxiliem as companhias chinesas a assegurar novos mercados através de investimentos em conglomerados industriais (Davies, 2010).

⁵¹ Embora a zona econômica tenha como o motivação principal a exploração de recursos minerais, espera-se que esta também atraia investimentos nos setores de eletrônicos, brinquedos, roupas e alimentos.

africana. Em 1999 o comércio entre a China e a África registrou um volume de 5,6 bilhões de dólares. Já em 2006 este valor ficou em mais de US\$ 50 bilhões, fazendo com que a China se tornasse o segundo maior parceiro comercial do continente, atrás apenas dos EUA. Em 2008 esse comércio alcançou US\$ 108 bilhões. Desta forma, a China estabeleceu no continente africano um mercado consumidor para uma variada gama de seus produtos e serviços. O mercado da região já é largamente suprido, por exemplo, por produtos eletrônicos, motocicletas e outros bens de consumo produzidos na China. Para estes setores, e também para o setor de construção, tradicionalmente engajado nos investimentos em infraestrutura, a busca por mercado constitui uma motivação chave.

3.4 América Latina

As economias latino-americanas, nos últimos tempos, vêm experimentando um fenômeno de redefinição da influência de seus parceiros externos. O fator primordial para isso é a vigorosa expansão das relações comerciais entre a China e a região, a qual tem alterado substancialmente a importância relativa de tradicionais parceiros comerciais. Na mesma direção, o crescente fluxo de investimentos diretos apresenta um papel cada vez mais expressivo no aumento da influência chinesa sobre as economias do continente, especialmente na exploração de matérias-primas e alimentos. Desta forma, a China não somente reforça-se pela via comercial como também pelos influxos de investimentos (HOLLAND e BARBI, 2010). O relatório da CEPAL, “Foreign Direct Investment in Latin America and Caribbean”, ressalta que os investimentos da China na América Latina em 2010 são estimados em US\$ 15 bilhões e que no médio prazo estes tendem a se diversificar em outros setores, como o manufatureiro e o de infraestrutura.

TABELA 3: INVESTIMENTO DIRETO DA CHINA EM ECONOMIAS LATINO AMERICANAS
SELECIONADAS (Em US\$ milhões)

País	<u>Investimentos confirmados</u>		Investimentos anunciados
	1990 – 2009	2010	2011
Brasil	255	9563	9870
Argentina	143	5550	3530
Colômbia	1677	3	...
Costa Rica	13	5	700
Equador	1619	41	...
Guiana	1000
México	127	5	...
Peru	2262	84	8640
Venezuela	240
TOTAL	7336	15251	22740

Fonte: CEPAL, 2010

O padrão comercial entre China e América Latina cada vez mais mostra um perfil onde os asiáticos exportam produtos de maior valor agregado e importam recursos naturais como petróleo, minerais e bens agrícolas. A China é atualmente o principal parceiro comercial de diversos países da região e é responsável, por exemplo, por aproximadamente 17% das exportações brasileiras, 20% das chilenas, e 13% das peruanas. Vale ressaltar também que estas exportações caracterizam-se por serem constituídas por uma estreita variação de produtos. Sementes de soja constituem 46% do volume de exportações da Argentina, o cobre por 42% e 34%, respectivamente, das exportações do Chile e do Peru e o petróleo por 89% de tudo o que a China compra do Equador⁵².

Desta forma, a motivação mais perceptível para os investimentos da China na América Latina se dá no setor de recursos naturais, mais notadamente em petróleo (Brasil e Venezuela) e mineração (Brasil, Peru, Chile, Cuba), numa clara estratégia de busca por suprimento de insumos básicos e de energia, a fim de garantir a sustentação do acelerado crescimento econômico do país. As empresas do setor petrolífero vêm aportando grandes somas em investimentos diretos na América Latina. Este investimentos passaram por duas

⁵² CEPAL, 2010

fases distintas (CEPAL, 2010). A primeira relaciona-se à exploração e produção individual dos poços de petróleo no continente pelas companhias chinesas, através de concessões vinculadas a acordos entre a China e estados da região. Numa segunda fase, mais recente, as companhias procuraram atuar por meio de parcerias com outras petrolíferas internacionais.

Durante a primeira fase, a CNPC teve papel de destaque ao adquirir concessões para explorar campos petrolíferos na Venezuela, Peru e Equador e posteriormente expandir sua presença, ao comprar pequenas firmas do setor com ativos nestes dois últimos países. As maiores operações da CNPC tem sido na Venezuela, onde controla em torno de 5% da produção total de hidrocarbonetos⁵³. Entretanto, devido às novas políticas do governo do país sulamericano com relação às concessões, a empresa, que até 2006 era o operador único nos campos a ela concedidos, passou a formar uma parceria estratégica com a estatal venezuelana PDVSA. Atualmente, as duas empresas estão implementando, por exemplo, a expansão da refinaria de Cinfuegos, em Cuba, através da construção de uma planta de regasificação. Pelo projeto, o financiamento é quase que integralmente bancado pelo China Exim Bank e tem como garantidora a PDVSA, através da concessão de petróleo.

A segunda fase dos investimentos em petróleo na América Latina contou de forma mais consistente com a participação das outras três gigantes chinesas do setor: a Sinopec, a Sinochem e a CNOOC (China National Offshore Oil Corp.). Esta fase notabilizou-se pelo estabelecimento de parcerias com outras empresas petrolíferas transnacionais e pelas aquisição de companhias já produtoras, principalmente a partir de 2010. O Brasil, onde vastos investimentos são necessários para a exploração do pré-sal, é o país que aparece com maior destaque nas negociações com este perfil. Como já relatado anteriormente, a Sinochem adquiriu 40% da participação da norueguesa Statoil no campo de Peregrino por US\$ 3 bilhões em 2010. Ainda no mesmo ano, a Sinopec investiu US\$ 7,1 bilhões na formação de uma aliança com a espanhola Repsol, que resultou na criação de uma das maiores companhias energéticas privadas da América Latina, com as operações avaliadas em mais de US\$ 17 bilhões à época do acordo. Recentemente, em 2011, um consórcio formado pela subsidiária formada pelas empresas Repsol Sinopec, Petrobrás e Statoil anunciou a descoberta de petróleo de boa qualidade na Bacia de Campos a 190 quilômetros do litoral

⁵³ CEPAL, 2010

do Rio de Janeiro. A descoberta é considerada uma das principais já feitas no pré-sal brasileiro.

O setor de mineração também tem sofrido fortes investidas por parte das companhias chinesas. As mineradoras investem em aquisições com a intenção de incrementarem sua produção. Já as produtoras de aço investem visando à verticalização de sua produção, a fim de reduzir a exposição aos riscos de mercado. A estatal chinesa produtora de aço Shougang foi responsável por uma das primeiras privatizações ocorridas no Peru. Em 1992, a companhia comprou a Hierro Peru, única mina de minério de ferro do país na época, por US\$ 120 milhões. A empresa passou, então, a controlar reservas estimadas em 1,7 bilhão de toneladas do produto. A produção anual alcançou 7,1 milhões de toneladas em 2006 e serve principalmente aos mercados chinês e americano⁵⁴. Outro projeto de investimento no país está, atualmente, a cargo da Chinalco, a qual aportará US\$ 2,2 bilhões em uma mina de cobre que deverá gerar anualmente uma média de 200 mil toneladas do produto a partir de 2012.

Os investimentos nos setores de alimentos, como agricultura, pesca e pecuária é dirigido pelos mesmos fatores que motivam os aportes nas áreas de petróleo e mineração: demanda explosiva. As companhias, que antes atuavam apenas como distribuidoras, passaram a procurar integrar a cadeia de produção através da verticalização. Na China, a população agrária se torna cada vez menor em relação ao número de pessoas que habitam nas cidades. Desta forma, uma grande massa que antes dedicava-se ao trabalho no campo, agora apenas incrementam a demanda por alimentos. A China Fishery Group, um distribuidor de pescado chinês, investiu US\$ 103 milhões em uma companhia de pesca no Peru, e vem, gradualmente, crescendo sua participação no total de pesca do país. No Brasil, um dos maiores empreendimentos no setor agrícola está atualmente em fase de desenvolvimento na Bahia. A distribuidora de grãos Chongquin Grain está aportando cerca de R\$ 4 bilhões na construção de um polo industrial no interior do estado brasileiro para o esmagamento e refino do óleo de soja. O projeto prevê uma usina de processamento de soja com capacidade de esmagamento inicial de 1,5 milhão de toneladas do produto anualmente, uma fábrica de fertilizantes e a construção de um porto seco para o

⁵⁴ HOLLAND e BARBI, 2010

armazenamento de grão e o escoamento da produção. Com isso, a empresa terá capacidade de refino de 300 mil toneladas de óleo e poderá armazenar até 400 mil toneladas de grãos⁵⁵.

Embora o grosso dos investimentos chineses na América Latina ocorram nos setores relativos à exploração de recursos naturais, ainda há um consistente espaço para diversificação. A região passa, atualmente, por um período de bom desempenho econômico em relação aos países mais desenvolvidos, com um cenário de aumento de renda da população em geral. Desta forma, este mercado consumidor emergente tem se tornado cada vez mais estratégico para as firmas estrangeiras, e com as chinesas não é diferente.

Dado o fluxo comercial entre a região e a China, é natural que investimentos destinados a facilitar esse “vai e vem” de bens tornem-se relevantes. Grande parte das subsidiárias chinesas na América Latina são, na verdade, apenas escritórios de vendas. Este tipo de investimento serve, além de obviamente dar suporte às vendas, para aprofundar o conhecimento dos mercados locais e posteriormente facilitar projetos de investimentos de forma mais consistente.

O Brasil é o principal destino dos investimentos da indústria manufatureira da China na região. Em sua maior parte estes investimentos servem para atender o mercado brasileiro e não para constituir uma plataforma exportadora para os outros países do continente. Diversas companhias chinesas operam na Zona Franca de Manaus como, por exemplo, a produtora de ar condicionados Gree e a fabricante de motocicletas Zongshen. A indústria automotiva é a que se revela com maior destaque no setor de manufaturas. Ela é atraída por um mercado consumidor composto, cada vez mais, por um segmento de classe média emergente ávido por consumo. Três grandes montadoras chinesas estão em vias de instalarem suas produções no Brasil. São elas a Chery, a JAC motors e a Dongfeng. As empresas têm a intenção de se estabelecer no país para ganhar participação principalmente no mercado de carros médios, populares e caminhões.

O Centro Empresarial Brasil-China (CEBC) divulgou um estudo sobre os investimentos diretos chineses no Brasil, onde é abordado o caso da Chery. Segundo o CEBC, a Chery, que

⁵⁵ Ver Décimo, 2011.

já possui 73 postos de revenda no Brasil, pretende investir US\$ 400 milhões numa fábrica em Jacareí, São Paulo. A primeira fase da construção do projeto, avaliado em US\$ 130 milhões, está previsto para ser concluído em 2013, quando a fábrica terá capacidade de produção anual de 50 mil veículos. Já a segunda fase, estimada em US\$ 270 milhões, pretende ampliar a produção para 150 mil unidades por ano.

O estudo do CEBC estima que em 2010 os investimentos diretos da China no Brasil foram de aproximadamente US\$ 12,7 bilhões⁵⁶, pouco acima dos US\$ 9,6 bilhões estimados pela CEPAL (2010), e muito superior aos números do MOFCOM que apontam fluxos de investimentos no Brasil de US\$ 487 milhões, em 2010. Vale lembrar que grande parte dos investimentos das empresas chinesas são feitos a partir de holdings em paraísos fiscais, dificultando o rastreamento dos recursos pelo MOFCOM.

Por fim, tem-se atualmente um considerável volume de investimentos chineses em infraestrutura na região da América Latina. Uma ampla variedade de empresas chinesas atuam neste setor. Algumas são grandes companhias públicas, como a State Grid e a Synohydro, outras são menores, porém com grande capacidade tecnológica, como a Huawei e a ZTE, que atuam em infraestrutura de telecomunicação. Finalmente, existem numerosas pequenas e médias empresas atuantes na construção civil e industrial (CEPAL, 2010). A State Grid aportou no Brasil, nos últimos dois anos, aproximadamente R\$ 3,5 bilhões. Os valores foram gastos na compra de sete empresas de transmissão de energia (R\$ 1,89 bilhão), Na quitação de um empréstimo junto ao BNDES (R\$ 1,339 bilhão) e na aquisição de um prédio comercial no Rio de Janeiro (R\$ 205 milhões). A empresa tem, ainda, pretensões de disputar a concessão da construção de uma linha de transmissão de 11.223 megawatts, a serem gerados pela hidrelétrica de Belo Monte⁵⁷, evidenciando o forte interesse da empresa no país.

⁵⁶ Destes US\$ 12,7 bilhões, o estudo ressalta que US\$ 11,16 refere-se à troca de controle entre empresas estrangeiras, não inferindo, portanto, em impacto macroeconômico para o país. Este número se mostra importante, na medida em que demonstra o interesse chinês no Brasil.

⁵⁷ Jornal Valor Econômico de 10 de outubro de 2011.

3.5 Estados Unidos e Europa

Até pouco tempo atrás, os fluxos de investimentos diretos ocorriam quase que exclusivamente oriundos dos países ditos desenvolvidos na direção dos países em desenvolvimento. Este cenário, entretanto, vem apresentando mudanças. O mundo emergente, liderado pela China, mostra-se cada vez mais atuante por meio de investimentos no exterior. Os países desenvolvidos, embora não atraíam o fluxo mais significativo dos investimentos chineses, vêm experimentando uma presença cada vez maior das empresas da China.

O novo momento dos investimentos chineses nos EUA e na Europa é motivado, principalmente, pela nova realidade econômica e comercial, a qual induziu as firmas do país asiático a olharem para fora. No passado, o rápido crescimento doméstico da China, juntamente com a imaturidade e falta de expertise das empresas do país, ofuscou as oportunidades de expansão no exterior. Os investimentos externos diretos eram basicamente direcionados para o setor de recursos naturais e também para a construção de uma infraestrutura necessária ao desenvolvimento das relações comerciais. Agora, a recente realidade é composta pelo novo modelo de crescimento das firmas chinesas, que, com apoio governamental, são forçadas a se aprimorarem tecnologicamente e a aumentarem suas habilidades gerenciais, mantendo-se, assim, competitivas ao nível global (HANEMANN, 2011). Desta forma, a aquisição de ativos estratégicos, como marcas, centros de P&D para o desenvolvimento de novas tecnologias e o ganho de capacitação gerencial, constitui-se em motivações chaves dos investimentos chineses nas regiões mais avançadas do planeta. Além disso, a busca por canais de distribuição mais eficientes visam a assegurar a presença nos mercados mais desenvolvidos.

Rosen e Hanemann (2011) indicam que os investimentos feitos por agentes chineses nos EUA apresentam uma grande abrangência industrial. Entre 2003 e 2009, os autores encontraram acordos de investimentos de mais de US\$ 200 milhões em onze indústrias diferentes. Um terço destes se deu no setor de serviços e os dois terços restantes no setor manufatureiro nas indústrias de máquinas e equipamentos, eletrônicos, automóveis, aparelhos médicos e equipamentos de telecomunicação, dentre outros.

O estudo registrou, entre 2003 e 2010, 230 investimentos chineses em 35 dos 50 estados dos EUA. Estes foram quase que igualmente divididos entre investimentos em novas plantas (greenfield)(109) e aquisições (121), com um valor acumulado de aproximadamente US\$ 11,7 bilhões. Em 2010, apenas, estes valores foram de US\$ 5,3 bilhões, divididos entre 34 aquisições e 25 investimentos “greenfield”. Os maiores setores recebedores de investimentos são os que a China já possui certa vantagem comparativa, como o de eletrodomésticos, eletrônicos e também a produção de maquinário industrial. Investimentos chineses recentes em novas plantas produtivas nos EUA incluem a construção de uma fábrica de tubos de aço pela Tainjin Pipe, no Texas, por US\$ 1 bilhão e também de uma planta de fabricação de painéis solares, no Arizona, pela Suntech Power. O estabelecimento da produção em solo americano é motivado, em grande parte, pela necessidade de redução dos custos de transação e proximidade dos clientes finais.

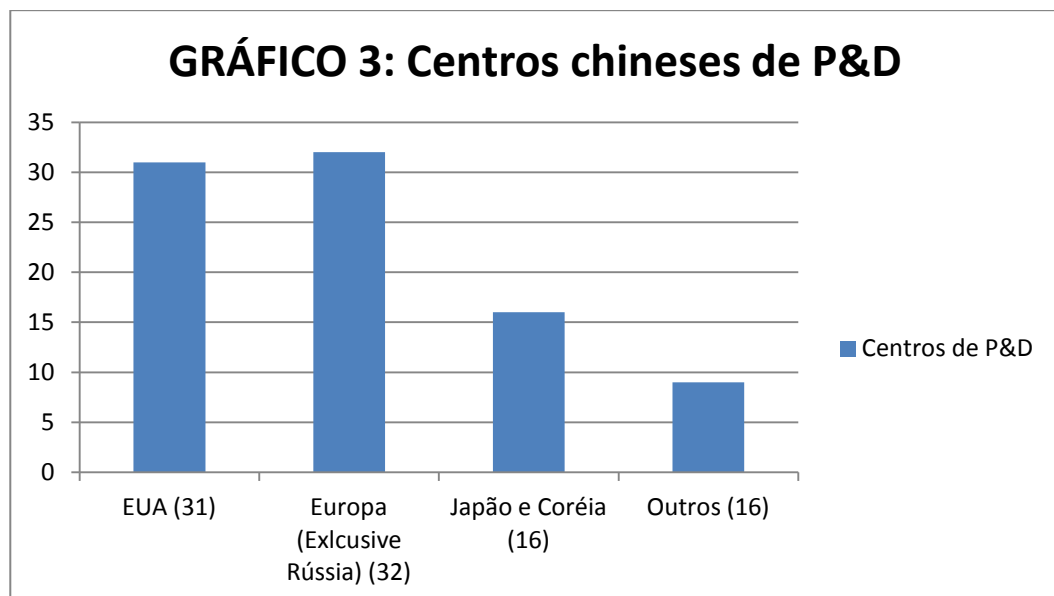
Há que se ressaltar, ainda, o crescente número de chineses que vêm emigrando para os EUA nos últimos tempos. Boa parte destes emigrantes é composta por empresários de boa condição financeira que buscam nos EUA melhores condições de vida para suas famílias, assim como um ambiente mais estável para seus negócios. Em 2011, quase 3000 cidadãos chineses solicitaram vistos de investidor no EUA. Em 2007, este número era de 270. O visto de investidor no país americano exige um investimento mínimo de US\$ 500 mil em um projeto comercial pelo requerente⁵⁸.

Na Europa, os investimentos chineses ainda apresentam pouca representatividade para ambos os lados. Apenas uma pequena parte destes investimentos tem a Europa como destino. A distribuição setorial, ao contrário do caso americano, é voltada para o setor de serviços em detrimento do setor manufatureiro. Com relação a este último, os investimentos nos países europeus apresentam a tendência de serem aplicados nos setores onde apresentam relativa tradição, como, por exemplo, o de design na Itália, automotivo na Inglaterra e o de maquinário na Alemanha⁵⁹.

⁵⁸ Jornal O Valor Econômico, “Ricos Chineses buscam refúgio em países seguros”, 28 de novembro de 2011

⁵⁹ Nicolas, 2009

Segundo Nicolas (2009), a ligação entre investimentos no setor tecnológico e a localização dos investimentos é ainda mais aparente. Há uma clara intenção de capturar as externalidades criadas por conglomerados tecnológicos nos diversos países. Esta estratégia pode ser exemplificada pelos investimentos da chinesa Huawei em instalações de P&D na Suécia, voltadas para tecnologias da informação e telecomunicação, pela aquisição da produtora alemã de turbina eólicas Venys pela chinesa Goldwind Science and Technology, e pela instalação de centros de design da JAC Motors na Itália. Zhang (2010) identificou 88 centros de P&D chineses ao redor do mundo. Destes, 32 são estabelecidos na Europa (excluindo a Rússia), 31 nos EUA, 16 na Coreia do Sul e Japão e 9 em outros países.



Fonte: Zhang, 2010

Por fim, a formação de parcerias para obter melhores canais de distribuição também é uma estratégia comumente utilizada para ganhar acesso mais rapidamente ao mercado europeu, assim como a aquisição de marcas já reconhecidas internacionalmente. Este foi o caso da compra da inglesa MG Rover pela Nanjing Automobile em 2005.

3.6 Oceania

Os investimentos da China na Oceania resumem-se basicamente à Austrália. Dados oficiais indicam que mais de 91% dos estoques de investimentos diretos da China no continente estão naquele país. A relação entre os dois países é fortemente marcada pelo

pulsante comércio de bens e serviços. Atualmente, os chineses ocupam o posto de maior parceiro comercial da Austrália. Cerca de 25% das exportações australianas ocorrem em direção à China e 18% das importações fazem o caminho inverso⁶⁰. Em 2010, o comércio entre os dois movimentou mais de US\$ 100 bilhões, sendo as exportações da Austrália para a China amplamente dominadas pelo setores de mineração e energia⁶¹. Este cenário indica o interesse chinês no país: suprir a demanda doméstica por matéria-prima. A China já é o maior mercado australiano de minério de ferro, cobre, lã e algodão e é o que cresce de maneira mais expressiva na demanda por gás natural. Nos últimos dez anos, por exemplo, 40% das importações de minério de ferro foram supridas pela Austrália.

O setor de mineração da Austrália é, talvez, o mais eficiente do planeta. Isso, em grande parte, devido ao ambiente aberto aos investidores estrangeiros, os quais trazem consigo tecnologias avançadas, práticas gerenciais de ponta e extensas ligações com os mercados internacionais, fazendo com que o setor seja extremamente competitivo e desenvolvido.

A CITIC (China Trust and Investment Company) e a Sinosteel aparecem como grandes investidoras chinesas na Austrália. A CITIC iniciou suas operações naquele país em 1986 ao adquirir dez por cento da Portland Aluminium Smelter⁶². Na ocasião, este era o maior investimento externo da China. Recentemente, a empresa adquiriu 7,5% de participação na Southern Gold, companhia que atua na exploração de ouro e também urânio, à luz de recentes pactos nucleares assinados entre os dois países. Esta compra é decorrência dos planos da China em aumentar a participação da energia nuclear em sua matriz energética⁶³.

A Sinosteel, por sua vez, está presente na Austrália desde 1987, quando formou um parceria com a Rio Tinto para a produção de 200 milhões de toneladas de minério de ferro,

⁶⁰ Dados da OMC

⁶¹ O setor de mineração e energia corresponde a 61% das exportações australianas. A China aparece como principal parceiro comercial, sendo destino de 25% destas exportações e origem de 18% das importações da Austrália, as quais são contituídas de 72% de bens manufaturados. Este cenário mostra bem o perfil comercial entre os dois países.

⁶² Atualmente a empresa possui 22,5% da Portland Aluminium Smelter. Os outros parceiros são a Alcoa e a Marubeni Aluminium Australia, com participação de, respectivamente, 50% e 22,5%.

⁶³ Atualmente 2% da geração de energia da China advém de 13 reatores nucleares. Entretanto, o país tem planos para aumentar estes números. De acordo com a Associação Nuclear Mundial, a China tem projetos para a construção de 110 novas usinas nucleares nos próximos anos.

na mina de Channar, no oeste australiano. Do início das operações em 1990 até o final de 2010, a China já tinha sido suprida por 183 milhões de toneladas do produto. Recentemente as empresas anunciaram a extensão da joint venture com o objetivo de produzir 50 milhões de toneladas anuais adicionais de minério de ferro da mina de Channar.

A Austrália foi um dos primeiros alvos dos investimentos externos chinês. Desde o relaxamento das regulações para os IEDs da China na década de 80, o país aparece como um parceiro estratégico no suprimento de matéria-prima para a nação asiática. Com o vultuoso crescimento econômico chinês, este perfil se intensificou ainda mais. Alguns estudos apontam a Austrália como principal destino individual dos IEDs chineses.

CONCLUSÃO

A presente monografia procurou abordar de forma abrangente esse emergente fenômeno que são os IEDs chineses no resto do mundo. Após obter sucesso na condução de sua abertura econômica, a China passou, na última década, de largo receptor de investimentos estrangeiros para grande fonte de investimentos externos. Isso reflete, em grande parte, as necessidades estruturais decorrentes do patamar econômico e social alcançado pelo país. Além disso, o desenvolvimento das forças de mercado no ambiente interno, decorrente da abertura econômica aos agentes externos, acelerou o amadurecimento das companhias nacionais, permitindo que estas se engajassem em um ativo processo de internacionalização em busca de novas fronteiras.

No início dos anos 80, a mudança de mentalidade da liderança chinesa em relação aos ganhos da interação econômica da China com o resto do mundo, propiciou ao país a possibilidade de desenvolver relações externas mais amplas e profundas. Inicialmente, os investimentos externos surgiram, ainda que de forma tímida, com a intenção de fornecer suporte às crescentes exportações do país. O rápido crescimento industrial e urbano fizeram com que a China, a partir dos anos 90, procurasse investir externamente com a intenção de assegurar o suprimento de bens primários, principalmente nos setores de petróleo e mineração.

Atualmente, os investimentos visando a assegurar acesso a produtos primários apresentam uma ampla distribuição geográfica e se mostram presente praticamente em todas as regiões do globo com disponibilidade de recursos naturais, como o Oriente Médio, América Latina, África, Ásia e Oceania.

Com a chegada do novo século, os investimentos externos chineses passaram a integrar a agenda política do governo central de forma mais consistente. Neste sentido, os diversos níveis de governo, principalmente o governo central, apresentaram um papel fundamental de apoio a estes investimentos, através de políticas declaradas de incentivo à expansão das empresas chinesas no mundo. Destaca-se, neste cenário, a política “going global”, anunciada no Décimo Plano Quinquenal em 2001.

Desta forma, a China, em 2010, apresentou investimentos diretos em mais de 170 países. O fator marcante e que retrata o grau de amadurecimento do ambiente econômico do país é que a maior parte dos projetos é motivada pela busca em expandir mercados, uma característica inerente a qualquer empresa que opere em uma atmosfera capitalista. Este fato pode também ser interpretado como sendo uma consequência natural do perfil exportador da China. Assim, as empresas tenderiam a instalar-se na região onde se localiza seu consumidor final com a intenção de evitarem barreiras comerciais e também desenvolverem canais de distribuição mais eficientes.

Um problema que a China vem enfrentando e que diminui a competitividade das empresas do país é o relativo atraso em relação a capacidade tecnológica de suas empresas. Esta situação vem sendo amenizada, em parte, através de investimentos externos, como o estabelecimento de centros de P&D no exterior e também através da formação de parcerias e aquisições de empresas que já possuem certa expertise tecnológica. Os países mais desenvolvidos, como os EUA e alguns europeus, são geralmente os alvos deste tipo de investimento.

O setor de serviços é o ramo que tem atraído a maior parte dos IEDs da China, sendo responsável por mais de 70% do fluxo entre 2006 e 2010 segundo os dados oficiais. Destacam-se, nesse mister, os setores de serviço de negócios, financeiro, distribuição no atacado e varejo e também o de transporte e estocagem. Em segundo lugar, o setor primário, altamente suportado por apoio governamental, também aparece com relevância, tendo sido responsável por aproximadamente 16% dos IEDs no mesmo período, seguido do setor manufatureiro com cerca de 5% dos IEDs entre 2006 e 2010.

Em alguns aspectos o processo de internacionalização das firmas chinesas guardam similaridade com os casos do Japão no anos 80 e da Coréia do Sul nos anos 90. As empresas da China estão em meio a um esforço de transição da condição de produtores de manufaturados de baixo valor agregado para fornecedores de produtos com forte agregado tecnológico. As empresas estão pouco a pouco adquirindo as habilidades e tecnologias que vão permitir-lhes o ingresso de suas próprias marcas nos mercados externos. Em termos de investimentos diretos, as firmas chinesas estão priorizando os países do sudeste asiático, os EUA e a Europa, efetuando em esforço de globalização de sua operações. As indústrias de eletrônicos e automóveis emergiram como os expoentes mais visíveis ao público comum da

expansão das firmas dos três países. A partir dos anos 80 o mundo presenciou a invasão das marcas japonesas como a Toyota, a Sony e a Panasonic. Já nos anos 90 foi a vez das coreanas, como, por exemplo, a Samsung, LG, Hyundai, e Kia. Atualmente, as chinesas Geely, JAC e Lenovo são a bola da vez.

Entretanto, existe uma principal diferença que torna o processo de internacionalização das empresas chinesas único. A China abriu seu mercado para a competição externa em um estágio muito mais preliminar, em relação ao desenvolvimento de suas firmas, do que o do Japão e o da Coreia do Sul. Estes dois países utilizaram-se amplamente de práticas protecionistas antes que suas empresas pudessem competir livremente com a concorrência internacional. No caso chinês, a entrada do país na OMC implicou o aumento da concorrência interna em diversas indústrias. Neste cenário, o governo da China soube, habilmente, através de uma legislação pertinente e um controle atento, propiciar que as companhias chinesas se beneficiassem da maciça presença estrangeira. Isso fez com que as empresas nacionais pudessem ganhar acesso a conceitos gerenciais avançados, profissionais e tecnologias de ponta e às melhores práticas provida por milhares de firmas estrangeiras presentes no país.

O desenvolvimento dos investimentos externos diretos da China está, provavelmente, em um estágio inicial. Com relação ao total mundial, a participação chinesa neste tipo de investimento chegou, em 2010, a 5,2% do fluxo anual, enquanto que o estoque total corresponde a apenas 1,6%. Isto é um indicativo claro de que o país passa a assumir um papel cada vez mais relevante como investidor no resto do mundo. Como nada o que se relaciona à China ocorre em pequena escala, a expectativa é que durante esta década mais de um trilhão de dólares em investimentos diretos sejam aportados por agentes do país nas mais diversas regiões do planeta.

Espera-se que este estudo tenha contribuído para o debate deste fenômeno que emerge na atualidade, os IEDs chineses, e que provavelmente será notado a olhos vistos no século XXI.

BIBLIOGRAFIA

AHN, Choong Yong. **New directions of Korea's foreign direct investment policy in multi-track FTA era: indocument and after care services**. OECD, 2008.

BRITISH PETROLEUM (BP). **Statistical Review of World Energy**, 2011. Disponível em: <http://www.bp.com/assets/bp_internet/globalbp/globalbp_uk_english/reports_and_publications/statistical_energy_review_2011/STAGING/local_assets/pdf/statistical_review_of_world_energy_full_report_2011.pdf>. Acesso em 5 de outubro de 2011.

CEPAL (Comissão Econômica para América Latina e Caribe). **Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean**. 2010. Disponível em: <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/0/43290/2011-138-LIEI_2010-WEB_INGLES.pdf>. Acesso em 22 de novembro de 2011.

CHENG, Leonard e MA, Zihui. **China's Outward FDI: Past and Future**. 2007. Disponível em: <http://www.nber.org/books_in_progress/china07/cwt07/cheng.pdf>. Acesso em 20 de outubro de 2011.

CHENG, S. e STOUGH, R.. The **pattern and magnitude of China's outward FDI in China**. In R. Rajan, R. Kumar, & N. Virgill (Eds.), *New Dimensions of Economic Globalization*. Cingapura: World Scientific, 2008

CHEUNG, Wong. **China's Outward Direct Investment in Africa**, Santa Cruz, University of California ,2010. Disponível em: <http://www.apeaweb.org/confer/hk10/papers/qian_xw.pdf>. Acesso em 19 de novembro de 2011.

Child, J. and Rodrigues, S. B., **The Internationalization of Chinese Firms: A Case for Theoretical Extension?**. Management and Organization Review, 2005.

DAVIES, Martin. **How China is Influencing Africa's Development**. OECD Development Center, 2010. Disponível em: < <http://www.oecd.org/dataoecd/34/39/45068325.pdf> > Acesso em 19 de novembro de 2011

DECARLO, Scott. **The world's 25 most valuable companies: Apple is now on top**. Forbes.com, 8 de novembro de 2011. Disponível em: < <http://www.forbes.com/sites/scottdecarlo/2011/08/11/the-worlds-25-most-valuable-companies-apple-is-now-on-top/> >. Acesso em 15 de novembro de 2011

DÉCIMO, Tiago. **Grupo Chinês vai investir R\$ 4 bi em processamento de soja na Bahia**. estadoa.com.br, 18 de março de 2011. Disponível em: <<http://economia.estadoa.com.br/noticias/economia/grupo-chines-vai-investir-r-4-bi-em-processamento-de-soja-na-bahia,59210,0.htm>> Acesso em 23 de novembro de 2011.

DEVONSHIRE-ELLIS, Chris. **China now has the third highest labor cost in emerging Asia.** China Briefing, 19 de janeiro de 2011. Disponível em: < <http://www.china-briefing.com/news/2011/01/19/china-near-top-of-the-list-for-wage-overheads-in-emerging-asia.html> > Acesso em 17 de novembro de 2011.

EBBERS, Haico e ZHANG, Jianhong. **Chinese investment in the EU.** Eastern Journal of European Studies, Volume 1, 2010. Disponível em:
< http://ejes.uaic.ro/articles/EJES2010_0102_EBB.pdf > Acesso em 25 de novembro de 2011.

EURASIA GROUP. **China's overseas investment in oil and gas production.** Nova York, 2006. Disponível em: < http://www.uscc.gov/researchpapers/2006/oil_gas.pdf > Acesso em 28 de outubro de 2011.

FUNDO MONETÁRIO INTERNACIONAL (FMI). **World Economic Outlook.** Washington D.C., 2011. Disponível em:
< <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/02/pdf/text.pdf> > Acesso em 10 de novembro de 2011.

GUGLER, Philippe e BOIER, Bertram. **The Emergence of Chinese FDI: Determinants and Strategies of Chinese MNEs.** Copenhagen: Copenhagen Business School, 2008. Disponível em: < <http://gdex.dk/ofdi/20%20Gugler%20Philippe.pdf> > Acesso em 25 de outubro de 2011

HAIER.COM. **Haier and Sanyo sign final agreement.** Disponível em:
< <http://www.haier.com.my/haier-and-sanyo-sign-final-agreement> >. Acesso em 14 de novembro de 2011.

HAIER.COM. **Haier invades Europe and purchases Italian refrigerator factory.** Disponível em: <<http://haier.com.cn/news/view.asp?newsid=214>>. Acesso em 5 de novembro de 2011.

HANEMANN, Thilo e ROSEN, Daniel. **An American open door? Maximizing the benefits of Chinese foreign direct investment.** Center on US-China Relations, 2011. Disponível em:
< http://asiasociety.org/files/pdf/AnAmericanOpenDoor_FINAL.pdf > Acesso em 1 de dezembro de 2011.

HANEMANN, Thilo. **Chinese FDI in the United States and Europe: Implications and Opportunities for Transatlantic Cooperation.** The German Marshall Fund of United States, Papers Series, 2011.

HE, Wai. **China's outward foreign direct investment.** Indianapolis: Kelley School of Business, Indiana University, 2008. Disponível em:
<<http://58.194.177.234/gjtzx/uploadfile/200907/20090711123910931.pdf>> Acesso em 10 de outubro de 2011.

HENNIGAN, Michael. **China's overseas direct investment strategy.** Finfacts.com, 3 de novembro de 2010. disponível em:
< http://www.finfacts.ie/irishfinancenews/article_1020934.shtml > Acesso em 29 de novembro de 2011.

HOLWVEG, Matthias e outros. **The Past, Present and Future of China's Automotive Industry: A Value Chain Perspective**. Cambridge: The Cambridge-MIT Institute, 2005.

Disponível em:

<http://www.innovation.jbs.cam.ac.uk/publications/downloads/holweg_past.pdf >. Acesso em 30 de outubro de 2011.

HONG, Eunsuk e SUN, Laixiang. **Go Overseas Via Direct Investment: Internationalization of Chinese Corporation in a Comparative Prism**. Londres: University of London, 2004.

Disponível em:

< <http://www.cefims.ac.uk/documents/research-28.pdf> > Acesso em 17 de novembro de 2011

IBM BUSINESS CONSULTING SERVICES. **Going Global: Prospects and Challenges for Chinese Companies on the World Stage**. Disponível em:

< <http://www-935.ibm.com/services/us/imc/pdf/g510-6269-going-global.pdf> >. Acesso em 10 de outubro de 2011.

INSTITUTO OBSERVATÓRIO SOCIAL. **China e América Latina: Parceria Estratégica ou Novo Imperialismo?**, São Paulo, 2008. Disponível

em:<[http://www.observatoriosocial.org.br/arquivos_biblioteca/conteudo/Panorama%20Ger al%20-%20Relacoes%20China-America%20Latina.pdf](http://www.observatoriosocial.org.br/arquivos_biblioteca/conteudo/Panorama%20Geral%20-%20Relacoes%20China-America%20Latina.pdf)> Acesso em 15 de outubro de 2011.

JACOB, Rahul. **Chineses vão ao exterior buscar produção barata**. Jornal Valor Econômico, 11 de novembro de 2011.

JIANG, Wenran. **Fuelling the dragon: China's rise and its energy and resources extraction in Africa**. The China Quarterly 199, 2009. Disponível em:

< http://www.relooney.info/SI_Oil-Politics/China_5.pdf>. Acesso em 1 de novembro de 2011.

KONG, Bo. **China's international petroleum policy**. Santa Barbara: ABC-CLIO, 2010.

LEITE, Julia Diaz e DUARTE, Carla. **Investimentos Chineses no Brasil**. Rio de Janeiro: Conselho Empresarial Brasil-China (CEBC), 2011. Disponível em:

<<http://www.cebc.org.br/sites/500/521/00001674.pdf>>. Acesso em 25 de novembro de 2011.

LEVY, Paulo Mansur e outros. **O crescimento econômico e a competitividade chinesa**. Rio de Janeiro: IPEA, boletim de conjuntura 2006. Disponível em:

<http://www.ipea.gov.br/pub/bccj/bc_73k.pdf> Acesso em 20 de novembro de 2011.

LI, Xiaofei. **China's Foreign Direct Investment from a Political Perspective**. (Tese de Doutorado). Washington D.C., The Catholic University of America, 2008.

LUNDING, Andreas. **Global champions in waiting: Perspectives on China's overseas direct investment**. Frankfurt: Deutsche Bank , 2004. Disponível em:
<http://www.dbresearch.com/PROD/DBR_INTERNET_EN-PROD/PROD0000000000201318.PDF> Acesso em 110 de outubro de 2011.

MEDEIROS, Carlos. **A China como um duplo pólo na economia mundial e a recentralização da economia asiática**. Rio de Janeiro: Rev. Econ. Polit. vol.26 no.3 julho/setembro 2006.

MEISNER, Maurice. **Mao's China and After: a History of the People's Republic**. Nova York, The Free Press, 1999.

MINISTÉRIO DO COMÉRCIO DA CHINA (MOFCOM). 2010 Statistical Bulletin of China's Outward Investment. Pequim, 2011.

MORAN, Theodore H. **China Strategy to Secure Natural Resources: Risk, Dangers and Opportunities**. Peter Institute for International Economics, 2010. Disponível em:
< http://www.piie.com/publications/chapters_preview/5126/03iie5126.pdf > Acesso em 30 de outubro de 2011.

NELSON, Sonia Ambrosio de. **Expansão econômica e influência da China na África, Ásia e Pacífico**. NEASIA, Nucleo de Estudos Asiaticos – UnB. Cingapura, Dezembro de 2006.
Disponível em: < http://vsites.unb.br/ceam/neasia/boletins/artigo_soniaanelson271206.pdf>. Acesso em 10 de novembro de 2011.

OECD (Organization for Economic Co-operation and Development). **OECD Reviews for Innovation Policy: China**, 2008. Disponível em:
<www.oecd.org/sti/innovation/reviews/china> 2 de novembro de 2011.

OECD. **Chinas Outward Direct Investment**. 2008b. Disponível em:
< <http://www.oecd.org/dataoecd/25/11/41792683.pdf> > 20 de novembro de 2011.

POMAR, Vladimir. **China: Desfazendo Mitos**. São Paulo: Editora 13, 2009

QIAN, Xingwang. China's **Outward Direct Investment and Its Oil Quest**. Sunny: Buffalo State College, 2011. Disponível em:
<http://faculty.buffalostate.edu/qianx/index_files/ChinaOilQuest.pdf> 19 de novembro de 2011.

RANDALL, Mork e Outros. **Perspectives on China's Outward Foreign Direct Investment**. Nova York: New York University 2007. Disponível em:
<<http://www.bschoo1.nus.edu.sg/Departments/BussPolicy/BY%20papers/perspectives%20china%20outward%20fdi.pdf>> Acesso em 20 de outubro de 2011.

RIBEIRO, Valéria. **A expansão chinesa na África: o desafio do crescimento e a nova face do imperialismo econômico**. Rio de Janeiro: Revista Oikos, Vol 9, Nº 2.

SALEK, Silvia. **Brasil foi o principal destino de investimento chinês em 2010**. BBC Brasil, 11 de abril de 2011. Disponível em:
<http://www.bbc.co.uk/portuguese/noticias/2011/04/110410_invest_china_br_ss.shtml>
Acesso em 22 de novembro de 2011.

SALIDJANOVA, Nargiza. **Going Out: An Overview of China's Foreign Direct Investment**. US-China Economic & Security Review Commission, 2011. Disponível em:
<<http://www.uscc.gov/researchpapers/2011/GoingOut.pdf>> Acesso em 20 de novembro de 2011.

SCISSORS, Derek. **China Global Tracker 2011**. Washington DC: The Heritage Foundation

SUNG, Yun-Wing. **Chinese Outward Investment in Hong Kong: Trends Prospects and Policy Implications**. OECD, Working Paper nº 113, 1996. Disponível em:
< <http://ideas.repec.org/p/oec/devaaa/113-en.html>>. Acesso em 20 de outubro de 2011.

TEIXEIRA, Ernani Torres. **Mito do Sucesso: Uma Análise da Economia Japonesa no Pós-Guerra (1945-1973)**. 1983. Dissertação de Mestrado. Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 1983.

TEIXEIRA, Ernani Torres. **Economia Política do Japão: Reestruturação Econômica e seus Impactos sobre as relações Nipo-Brasileiras (1973-1990)**. Tese de Doutorado. 1992. Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 1992.

TONG, Hui e outros. **China and the Exports of Other Asian Countries**. 2006. Disponível em:
<http://huitong-econ.net/downloads/Eichengreen_Rhee_Tong_w10768.pdf>. Acesso em 20 de outubro de 2011.

TRINH, Tamara. **China's Hunger for Commodities**. Frankfurt: Deutsche Bank, 2006. Disponível em: <http://www.dbresearch.com/PROD/DBR_INTERNET_EN-PROD/PROD0000000000199956.pdf> Acesso em 25 de outubro de 2011.

UNCTAD. **1997 World Investment Report**. Geneva e Nova York, 2006. Disponível em:
< <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=1465> > Acesso em 7 de novembro de 2011.

UNCTAD. **2006 World Investment Report**. Geneva e Nova York, 2006. Disponível em: <
<http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=1465>> Acesso em 25 de novembro de 2011.

UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development). **China: an emerging FDI outward investor**. Geneva: UNCTAD, 2003. Disponível em:
<<http://www.unctad.org/templates/webflyer.asp?docid=4295&intItemID=2261&lang=1> >
Acesso em 4 de novembro de 2011.

WANG, Bijun e WANG, Huiyao. Chinese Manufacturing Firms' Overseas Direct Investment: Patterns Motivations and Challenges. In: SONG, Ligang e GOLLEY, Jane. Rising China: global challenges and opportunities. Canberra: ANU E Press, 2011.

WANG, Yaolin Mark. **The Motivations Behind China's Government-Initiated Industrial Investment Overseas**. University of British Columbia, 2002. Disponível em:
< <http://www.jstor.org/stable/4127182> > Acesso em 203 de novemro de 2011.

WHITE, Gordon (1993). Riding **the Tiger: The Politics of Economic Reform in Post-Mao** Era. Hong Kong, The Macmillan Press Ltd, 1993.

YANG, Dennis, ZHANG, Junsen, ZHOU, Shaojie. **Why Are Savings So High In China?**. Institute for the Study of Labor. 2011. Disponível em: < <http://ftp.iza.org/dp5465.pdf>>. Acesso em 20 de outubro de 2011.

YANG, Dexing. **Foreign Direct Investment from developing Countries: A case study of China's Outward Investment**. Melbourne: Victoria University, 2003. Disponível em:
<<http://chinainvests.files.wordpress.com/2011/01/yang-2003.pdf>> Acesso em 30 de outubro de 2011.

YANG, Yongzheng. **China's Integration into the World Economy: Implication for Developing countries**. Fundo Monetário Internacional (FMI), Policy Development and Review Department, 2003. Disponívem em:
<<http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2003/wp03245.pdf>> Acesso em 16 de novemro de 2011.

ZHANG, Jieyin. **International R&D Strategies of Chinese Companies in Developed Countries: Evidence from Europe and the U.S.** (Dissertação de Doutorado). Pisa: Scuola Superiore Sant'ana, 2010. Disponível em:
<http://www.phdmanagement.sssup.it/documenti/awarded/zhang_thesis.pdf> Acesso em 28 de novemro de 2011.